

UNIVERSAL
LIBRARY

OU_190105

UNIVERSAL
LIBRARY

صد فلک دل به نیم، نظر میتوان خرید
خوبان در این مامله تقصیر میکنند
«حافظ»

آئین دوست‌یابی

تألیف

ویل کارنگی

ترجمه

رشید یاسمی

استاد دانشگاه

چاپ سوم

شرکت چاپخانه فروسی

مقدمه ناشر



آئین دوست یابی در مدتی فلیل محلی را که در میان همه طبقات اهل کشور شایسته بوده احرار کرد نسخه های چاپ اول و دوم آن بسرعتی عجیب مصرف گردید و نامه های متعدد از مرکز و شهرستانها برای تجدید چاپ به بشگاه ما رسید حتی در تهران شنیده شد که انجمنی برای تعلیم و تمرین دستورهای سودمند این کتاب تأسیس شده است که عملاً مباحث اخلاقی و اجتماعی آنرا در جریان زندگی بکار بندند از این رو با مشکلائی که در امر چاپ وجود داشت نتوانستیم تقاضای خوانندگان محترم را بیش از این بمسامحه بلقی کنیم

حضرت استاد معظم آفای رشید یاسمی نیز با عنایت و توجهی که مخصوص وجود شریف ایشان است اجازه طبع سوم این کتاب را بما دادند و اینک با تشکر از ایشان و از کلیه مشوهین علم و ادب نسخه جدید این ترجمه گرانها را در دسترس عموم علاقمندان میگذاریم

تهران آبان ۱۳۲۳

عزت الله همایونفر

هنگامه هفتم

این کتابی است مشتمل بر فاعده چند در آداب معاشرت و آئین دوست یابی مبتنی بر تجارب شخصی مؤلف به مأخوذ از کتب و افواه دیگران. با اینکه در نگاه نخست بنظر سطحی و ساده میآید چون اندکی در آن تأمل شود و اسلوبهای آن بکار بسته آید، آشکار خواهد گشت که چه جواهر گرانبهائی در این درجهای ساده نهفته است.

مؤلف سعی داشته است که هیچ قاعده را بطور نظری بیان نکند بلکه برای هر يك مثالی از سر گذشت خود یا دیگران بیاورد مثالی بسیار ساده و عادی، مقتبس از پیش آمدهای روزانه که آزمایش و تکرارش برای هر کسی میسر تواند شد

کتاب اخلاق و حکمت عملی که از قدیم بیادگار مانده است مثل اخلاق ناصری خواجه نصر الدین طوسی اگر چه از حیث رزانت اسلوب علمی و افغان اصول فلسفی نقصی ندارند، لکن فی الواقع نمیتوان آنها را تغییر دهنده احوال مردم شمرد زیرا که یا از حیث عبارت از دسترس فهم عامه دورند یا از فرط استعانت بقواعد خشک و نظری ملال آور و نا دلپسندند اگر چه این شعبه

از فلسفه که ما اخلاق میگوئیم و قدما بیشتر حکمت عملی میگفته اند با عمل سرو کار دارد و از این حیث از فلسفه نظری جداست لکن در حقیقت نمیتوان آنرا « عملی » خواند زیرا که اوصاف و خصالی را که بر میسرمد از قبیل عفت و شجاعت و عدالت و سخاوت با درجان افراط و تفریط هر یک و شقوق و فروعی که از آنها بر میخیزد، یک سلسله مطالب نظری پیش نیست که دانستن آنها جزء کمالات محسوب است و نه فایده عملی بر آنها مترتب نمیشود از اینرو اروپائیان که مانند ما همان علم اخلاق قدمای یونان را گرفته بودند در قرون جدید قائل بتقسیم شدند یعنی قسمتی از اخلاق را که مشتمل بر اصول و قواعد کلی نظری بود جدا کردند و اخلاق نظری نام دادند *Morale théorique* و قسمت دیگر را که مشتمل بر جزئیات و طایف شخص نسبت بخانواده و قوم و میهن و دین بود و بیشتر در دایره خطابیات قرار داشت، اخلاق عملی خواندند *Morale pratique* لکن نه آن و نه این نفوذی که باید در خواننده و شنونده نمیکند زیرا که همه کس طاعت دریافت اصول نظری یا بکار بستن نصایح عملی را ندارد .

از این رو نویسندگان مشرق برای نمایش اخلاق حسنه با صفات ذمیمه بنوشتن قصص و افسانه ها از زبان مردم و جانوران برداشتند و اروپائیان بنگارش رمان و تیاتر و غیره دست زدند تا در چشم ها و دلها تاثیر کنند و تنها دریافت های عقلی اکتفا نمایند اما با وجود فرط تاثیر که در افسانه و رمان هست چون ساختگی بودن آنها محرز است، شخص از نصایح ضمنی آن ها چندان تنبه حاصل نمیکند در واقع از این لحاظ افسانه شبیه بخواب

است که بیداری قوت و تاثیر آنرا مبدل بفتور میکند .
 عیب دیگر این قبیل کتب آنست که اشخاص مفروض را
 دارای کمالات، عالیه یا صفات رذیله محضه میسازند و ما را بتأسی
 یا تنفر از احوال و رفتار آن اشخاص موهوم وصیت میکنند مثلاً
 گویند حد محبت و رسم عدالت چنین است و چنان است و فلان
 شخص در این دو صفت بکمال بود اما کسی نمیگوید انسان طبیعی
 حقیقی که جزئی است از جامعه و دچار عوارض، محیط و تابع آراء
 اطرافیان خود، چگونه است و طریق معامله با او چیست و از او
 چه انتظار باید داشت. آیا از آحاد خلق باید متوقع بود که ما
 از دانایان درجه اول و حکمای از آب گذشته باشند که سرد و گرم
 ها چشیده و دوره ها از حکمت عملی و روانشناسی خوانده و به پنجه
 ریاضت دست اهریمن نفس را برتافته باشند یا در عدل انوشیروان
 عادل و در سخاوت حاتم طائی و در شجاعت رستم دستان و در عفت معصوم
 زمان باشند ؟

مؤلف با توجه باین نقایص که در کتب اخلاق و روانشناسی
 عملی موجود است کتاب خود را برشته تحریر آورده و احوال
 آدمی را چنانکه هست نه چنانکه باید باشد مورد دقت قرار داده
 است و برای بهبود جامعه و اصلاح معاشرت و معاملت افراد آنچه
 را بتجربه دریافته بصورت قواعد ذکر کرده است .

ایران که کشور علم و ادب و حکمت و عرفان است در
 خزاین نظم و نثر خود گوهر های گران بها بسیار دارد و شاید همه
 قواعد این کتاب را بتوان در آثار پیشینیان یافت لکن امتیاز تألیف
 حاضر در طرز بیان مطالب و تقریب بذهن است بوسیله ذکر شواهد

و امثال طبیعی و ساده .

برای روشن شدن مقصود عبارتی چند از اخلاق ناصری را ذکر میکنیم که در زمینه مقاصد بعضی از فصول این کتاب است تا خواننده با مقایسه آنها با صفحات کتاب تازگی اسلوب مؤلف را دریابد

مثلا راجع بلزوم خوشروئی و مهربانی و نبسم نمودن که در ص ۹۲ - ۹۷ این کتاب توصیه شده است اخلاق ناصری گوید (۱):
« صدیق حقیقی بعدد بسیار نبود لیکن حسن عشرتی و کرم لغائی که با او باستحقاق استعمال افتد با بسیار کسان بی استحقاق باید کرد بجهت طلب فضیلت ، چه مردم خیر فاضل در معاشرت معارف خود مسلک معاشرت اصدقا سپرد و التماس صداقت حقیقی کند از همه کس »

و نیز راجع بچشم پوشی از عیوب مردمان که در فصل هشتم ص ۲۸۰ این کتاب ذکر شده است گوید .

« باید که از فرط حرص در طلب فضایل به تتبع صفار عیوب یاران مشغول نشود اگر سلوک این طریق کند هیچکس را سلامت نیابد و نتیجه آن وحدت و وحشت بود و از فضیلت صداقت محروم ماند بل واجب چنان بود که از معایب حقیر که آدمی از وصمت آن منزّه تواند بود ، اغضاء نماید و در عیوت نفس خود تامل کند تا مانند آن از دیگری تحمل تواند کرد چنانکه شارع علیه السلام فرموده است **طوبی لمن شغله عیبه من عیوب الناس** .»

و در باب طریق اصلاح عیوب دیگران که مثلاً در ص ۱۵۶ و ص ۱۶۲

این کتاب آمده است اخلاق ناصری مشتمل بر این نصایح است .
« و چون بر دوستی عیبی بیند با او موافقت باید نمود

موافقتی لطیف که در ضمن او باشد ارشاد و تنبیه چه طبیب استاد
بتدبیر غذائی معالجه کند رنجی را که ناستاد بر شق و قطع آن
اقدام نماید و مراد از این موافقت نه آن بود که از عیب او اغضاء
رند بلکه اینمعنی خیانت محض بود و مسامحه در چیزی که ضرر
آن بهر دو عاید باشد و تنبیه دادن دوستان بر معایب ایشان اول
بمثلی یا حکایتی از غیری اولی بود و اگر این نافع نیاید بر وجه
تعریض اشارتی خفی مرموز بدو در میان عبارتی درج باید کرد و
اگر نصریح احتیاج افتد در وقت خلوت بعد از تقدیم مدماتی که
مقتضی وثوق بود و متذکر حال هائی که مستدعی اطمینان قلب و
مزید شفقت و حفادت باشد این معنی ایراد کرد و البته آن حدیث
از مسامع اصدقاء و خلطای دیگر (تا با جانب چهرسد) پوشیده
باید داشت »

این دستور خواجه نصیر نظیر کلام شیخ الرئیس ابو علی
سیناست که در رساله تدبیر المنزل گوید . (۲)

« طریق ارشاد و راه نصیحت آن نیست که دیوانه وار
بدون مراعات راه و روش شروع بنصیحت و ارشاد کنی بلکه

(۱) - اخلاق ناصری معاله سوم در سیاست مدن فصل ششم

در فضیلت صداقت و کیفیت معاشرت با اصدقاء

(۲) - نقل از کتاب تدبیر المنزل ترجمه آقای محمد نجفی

زنجانی با مختصر تبدیلی در الفاظ

سزاوار چنان است که از راه مشورت درون آدمی (۱) وبا اوچنان برفق و ملایمت رفتار کنی که آدمی با جراحت بدن خویش رفتار میکند و بنرمی و آرامی خون آنرا میشود. در بیان راه و عقیده خود زباده از يك وجه مگوی بگذار تارای تو در دل مستمع مخمر گردد و خود در پیرامون آن فکر کند و عاقبت کار رادریابد (۲) قسمتی از این کتاب مخصوص رفتار زنان و شوهران با یکدیگر و تأمین سعادت خانوادگی است در این خصوص هم چند سطری از گفتار خواجه نصیر در اخلاق ناصری نقل میکنیم.

« سبیل زنان در تحری رضای شوهران و دفع افکندن خود را از چشم ایشان پنج چیز بود اول ملازمت عفت دوم اظهار کفایت سیم اهویت داشتن از ایشان چهارم حسن تبعل و احتراز از نشوز پنجم قلت عتاب و مجامله در عشر » (۳)

این بود تکلیف زن نسبت بشوهر در نظر خواجه حال باید دید و طیفه مرد در باره زن چیست در این جا هم از همان کتاب ابوعلی سینا نقل میکنیم (۴)

« مرد باید در باره زن خود شرافت و احترام فائل شود چون زن چنین دید خواهد کوشید که حس احترام و تکریم شوهر نسبت باو دائمی باشد این علاقه زن بحفظ و دوام احترام و تکریم، او را وادار میکند که در باره شوهر چنان مهربانی و شایستگی از خود

(۱) ص ۱۵۹ این کتاب

(۲) ص ۶۵ - ۶۶ این کتاب

(۳) رجوع شود بص ۳۰۴ - ۳۱۲ این کتاب

(۴) از ترجمه آقای زنجانی با مختصر تبدیل عبارت

ظاهر سازد که اگر شوهر میخواست آن احوال را بوسایل دیگر از قبیل فشار و سختی حاصل کند هرگز موفق نمیشد . . . تکریم و احترام مرد نسبت بزن خود در دو چیز است .

۱ - نگاهداشت زن بوضعی نیکو و شایسته .

۲ - ترك اغاره .

(اغاره دو معنی دارد یکی بحریك غیرت و رشك زن بسبب ابراز علاقه بزنی دیگر دوم دقت و خرده گیری بسیار در کارهای زن) . (۱)

اکنون بذکر يك نکته اساسی که در سراسر این کتاب رعایت آن لازم است می پردازیم و آن احتراز از تملق و چاپلوسی است .

چون طریق معاشرتی که مؤلف پیشنهاد میکند بنیانش بر خوشروئی و خوش آمد گویی و رفتاری است که طرف را مجذوب سازد . قهرا نزدیک بسرحد چاپلوسی و تملق میگردد که از بدترین صفات و مهلکترین آفات است . از اینرو مؤلف کوشش دارد که خواننده خود را در هر مورد از افتادن در ورطه تملق بر حذر بدارد و فرق میان چاپلوسی و خوش آمد گویی پسندیده را که بسیار دقیق است اینطور بیان میکند که تملق مبنایش بر دروغ و اغراق است یعنی صفتی و هنری که در طرف نباشد باو نسبت دهند یا از روی مبالغه هنرهای کوچک را بزرگ کنند و این غیر از تمجید نمودن از صفاتی است که فی الحقیقه در

(۱) رجوع شود بص ۱۳۴ این کتاب .

طرف هست و مروت و ادب حکم میکنند که ما آن جنبه‌های نیکو را صمیمانه بستائیم و صادقانه تمجید کنیم (۱) و همان قدر که فرار از تملق واجب است استقبال از ستایش های صادقانه ضروری است چنانکه فردوسی فرماید .

کسی کش ستایش نیاید بکار تو او را بگیتی بمردم مدار

همه فیلسوفان در کتب اخلاق این نکته را یاد آور شده اند که آئین دوست یابی لازمه اش تمجید صادقانه از دوستان است برای مثال باز هم گفتار خواجه نصیر را نقل میکنیم که فرماید : « بر ثنای او و محبت ایشان بی اسراف بی مودی بود به تملق و تکلفی که مستدعی مقت باشد چه در حضور چه در غیبت توفیر نماید و صیانت این معنی از شایبه تملق و کدورت نفاق بتحری صدق بود در اقوال و افعال . چه انحراف از جاده صدق بظاهر ملق بود و بیاطن نفاق و هردو مذموم باشد . . ملازمت این سیرت محبت خالص و مستدعی ثقت تام بود »

و نیز خواجه در فصل هفتم از مقاله سیاست مدن اخلاق ناصری در کیفیت معاشرت با اصناف خلق گوید .

« معاشرت با دوستان غیر حقیقی که بدوستان حقیقی متشبه باشند و از نوع تصنع و تملق خالی نه معاشرت با ایشان چندان باید کرد که بقدر وسع مجامله و احسان کند و در استمال و مدارات و صبر و معاملات بحسب طاهر هیچ دقیقه مهمل نگذارد »

بنا بر این خواجه نصیر و سایر علمای اخلاق ما هم بامولف

۱- رجوع شود به ص ۴۲ و ص ۱۳۴ و ص ۳۰۱ این کتاب

این کتاب هرأی هستند که مؤثر ترین وسیله جلب دوست ستایش صادقانه و تمجید خالصانه است یعنی ستودن آن جنبه از وجود اشخاص و متعلقات آنان که فی الواقع در خور ستایش باشد و چون پیدا کردن این جنبه های ستودنی در هر چیز و هر کس ممکن است (۱) پس محتاج بدروغ و تلبیس نیستیم میتوانیم بیاری این تدبیر در وجود خلق نافذ شویم بدون توسل بتملق و چاپلوسی و دروغ بی فروغ .

در ترجمه این کتاب سعی شده است که تا حدود امکان طعم نگارش آمریکائی باقی بماند و بکلی عباراتش در نقل بفارسی تبدیل سیما ندهد و در همان سادگی اصلی بر خوانندگان فارسی زبان جلوه کند .

مؤلف این کتاب دلیل کارنگی از دهقانان شهرستان میسوری آمریکای شمالی است که بیاری همت بلند بر دشواریهای زندگانی و صعوبت های تحصیلی فایق آمده و اکنون که بسن پنجاه سالگی رسیده است در زمره مشاهیر آمریکا قرار گرفته است در سفرهای دور و درازی که کرده نجارب خود را با احوال ملل و ادوام جهان سنجیده و تعمیم داده است در اروپا و امریکا و چین سیاحت کرده و از سمت شمال بنزدیکی نقطه قطبی رسیده است .

تفرج او در آفاق هرچند بسیار است تفرجی که در انفس کرده از آن هم بیشتر است کارنگی از دانشمندی است که بیش از هر کس با مردمان گوناگون معاشرت نمود و احوال و آمال

خلق را از هر طبقه و هر صنف بجهت امتحان زده است در احوال او می نویسند که یکصد و پنجاه هزار خطابه از شاگردان کلاس سالمندان خود استماع و اصلاح نموده است و عظمت این عدد چنان است که اگر فرض کنیم هر خطیب سه دقیقه بیشتر برای سخنرانی خود وقت نگرفته باشد مستمع یکسال تمام مجال میخواهد که همه بیست و چهار ساعت بشنیدن مشغول بوده باشد تا چه رسد بزمانیکه برای صرافیه و انتقاد هر يك لازم است. بنگاهی که او تأسیس کرده و هزاران نفر از بازرگانان و دانشجویان از پیر و جوان و مرد و زن در آن حضور بهم میرسانند و درس میگیرند موسوم است به بنگاه دیل کارنگی برای آموزش کلام مؤثر و آداب معاشرت (۱)

در این بنگاه ورزش در بیان و گفتار و طرز معاشرت و مخالطت با مردمان تدریس میشود و شهرتی عظیم دارد از تألیفات دیل کارنگی یکی کتابی است بنام «سخن رانی همگانی و تأثیر در معاملات» (۲) دیگر کتاب «لینکلن نا شناخت» در شرح حال ابراهام لینکلن (۱۸۰۹-۱۸۶۵) که در ۱۸۵۹ بریاست جمهوری آمریکا رسید مردی شریف و بی غرض بود بهمت او هم

۱ - Dale Carnegie Institute of Effective Speaking and Human Relations.

۲ - Public Speaking And Influencing Men in Business.

رسم غلامی و برده فروشی از آمریکا برافتاد بدست یکی از طرفداران
برده فروشی کشته شد (۱) دیگر کتابی است بنام «مطالب بسیار
مجهول درباره اشخاص بسیار معروف» (۲) دیگر کتابی موسوم
«بشرح حال رجال در پنج دقیقه» (۳)

مشهورترین کتاب او که تقریباً بهمه زبانها معتبر عالم
ترجمه شده است همین کتاب است (۴)
در ماه مارچ ۱۹۳۶ نخستین بار بطبع رسیده و تا یکسال
و پنج ماه که تاریخ نسخه فعلی ماست ۳۲ دفعه در آمریکا چاپ
و (۸۳۳۰۰۰) آن منتشر شده است .
نسخه انگلیسی و ترجمه فرانسه این کتاب را دوستان عزیزم
آقایان حسن و دکتر عبد الله ثابتی داشتند و دوست فاضل ارجمند
آقای ابراهیم خواجه نوری مرا بترجمه آن ترغیب کردند و با این
که روش خدمات ادبی من بسا این گونه مباحث اختلاف داشت
نظر بفواید عظیمی که در مندرجات آن ملاحظه نمودم و تاثیر
مستقیمی که در تلطیف روابط افراد جامعه از آن استنباط کردم،
برخی از عمر را بدان مصروف نمودم امید است که در آمیزش
های دو ستانه و روابط خانوادگی بقول مولف روغنی برچرخهای*

(۱) Lincoln The Unknown.

(۲) Little Known Facts About Well
Known People.

(۳) Five Minute Biographies.

(۴) How To Win Friends and In-
fluence People

معاشرت بزنند و گستاخی ها و شوخ چشمی های شرم آوری را که
در محافل ما بنام صراحت لهجه و حقیقت‌عریان و دلیری ادبی رواج
یافته و صحبت را غذایی الیم ساخته است بر طرف‌کند و حقایق را
که در نصایح پیشینیان نهفته است بهتر آشکار سازد
از قبیل این ابیات اوحدی کرمانی که هر بیتش موضوع
یکی از فصول این کتاب است.

دوست را بند گوی و بند پذیر
پیش او خرد باش و خرده بگیر
حکمت نیک و بد چو در غیب است
عیب کردن ز دیگران عیب است
مهر محکم شود ز خویشخوئی
دوستی کم کند تر شروئی
خلق خوش خلق را شکار کند
صفتی بیش ازین چه کار کند

دیباجه مؤلف

چگونه و چرا این کتاب نوشته شد

در سی و پنجسال اخیر ناشران آمریکائی بیش از دویست هزار کتاب طبع و نشر کرده اند . بیشتر این کتب خستگی آور بود و از میان آنها مقدار بسیاری از لحاظ مالی موجب خسارات کلی برای ناشران گردید ، اینکه گفتم مقدار بسیاری از این رو است که یکی از بزرگترین شر دهندگان کتاب در امریکا اخیراً بطور خصوصی بمن میگفت که باوجود ۷۵ سال تجربه هنوز از هفت هشتم نشریات خود زیان مادی می بیند

با این وصف من از کجا چنین جسارتی یافته ام که بنوشتن کتابی مبادرت ورزم؟ و چگونه میتوانم امید وار باشم که شما زحمت مطالعه آنرا تحمل خواهید نمود ؟

در این جا کوشش میکنم که باین دو پرسش پاسخی شایسته بدهم

از سال ۱۹۱۲ تا حال من در نیویورک مشغول تدریس هستم و در کلاسهائی که برای تکمیل مسائل عملی بازرگانان و هنریشکان و پیشه وران آزاد و مدیران هر قسم بنگاهی تاسیس شده تدریس میکنم . در آغاز سعی من محدود باین بود که بشاگردان خود

دییاجه مؤلف

علم فصاحت ییاموزم یا بییارت بهتر آنانرا در این صنعت ورزش بدهم که مقاصد خرد را با وضوح و قوت و سلامت بیشتری چه در مذاکرات بازرگانی چه در سخن رانیهای همگانی اظهار نمایند . باوجود این هر قدر بر تجارب من افزوده میشد ملاحظه میکردم که هر چند این شاگردان محتاج قوانین فصاحت هستند لکن مقدم بر آن نیازمند تعلیمی هستند که برات گرانها تر از علم معانی و بیان است مرادم روانشناسی علمی است یعنی فن بی نظیری که روابط و علایق بسی پایان انسان را در اجتماع ، در بازرگانی ، در مسائل احساسی و غیره و با ابناء نوع مطبوع و سودمند نماید

ار این گذشته من خود حاجتی قوی بآموختن این فن داشتم و چون امروز بآن ایام گذشته می نگرم ملتفت میشوم که چقدر نیازمند ظرافت و مهارت در معاشرت بوده ام . آه اگر آن روز کسی کتابی نظیر این کتاب بمن میداد برای من چه نعمتی بود ، زیرا که قدرت بر اداره کردن مردم و نفوذ یافتن در آنان برای هر کس که در جامعه زندگی می کند ضروری است دارای هر مقام اجتماعی که میخواهد باشد ، حسابدار ، معمار ، پزشک ، مهندس همانقدر باین فن حاجت دارد که بازرگان یا کاسب یا سرمایه دار . رسیدگی ها و پژوهش هایی که با مساعدت بنگاه **کارنگی** چند سال قبل صورت گرفت مطلبی بسیار مهم و پر معنی را آشکار ساخت معلوم شد حتی در حرفه هایی که بالتمام علمی است مثل پیشه مهندسی ۱۵ در صد موجب پیشرفت و کامیابی آنان اطلاعات

دبیاجه مؤلف

فنی و ۸۵ در صد شخصیت و جذابیت آنان است و مربوط به نری است که در تولید شوق و علاقه در دیگران بخرج میدهند .

سالهای دراز تدریس اتحادیه مهندسين در نیو یورک و فیلادلفی بمهده من بود فریب هزار و پانصد مهندس ار کلاسهای من گذشته اند چرا این جماعت در مجلس درس من حضور می یافتند؟ از آن سبب که بعد از سالها تجربه و مشاهده در نافته بودند که بهترین مشاغل و عالی ترین مقامات نصیب آن کسی که در فن خود بهتر تخصص پیدا کرده است نمیشود ، مردمانیکه فقط در رشته خود متخصص هستند در بازار و خیابان سیارند و با پرداخت ۲۵ یا ۳۰ یا ۵۰ دلار در هفته میتوان آنها را بکار گماشت، اما آن کسی که هم ار فن خود اطلاع کامل داشته باشد و هم بتواند در همکاران خود اعمال نفوذ نماید چنین شخصی معامش از دیگران بالاتر و در رتبه کی موفق تر است

اگر درست بخاطر داشته باشم « جان د روکفلر » در هشتدهای خود خوب پیشرفت کرد در ایامی که فعالیت او بمنتهای قوت بود و در کارها بسرعت کامیاب میشد بیکی از دوساش چنین گفت « کسایکه استعداد اداره کردن و راه بردن مردم را دارند واجد نیروئی هستند که من در نهای آن حاضرم هر چه بخواهند بدهم » شاید شما می اندیشید که همه آموزشگاههای امریکا سعی دارند بوسیله عالم خود گرابها ترین استعدادات را در شاگردان خود بسط و توسعه بدهند ولی من تا کون هیچ کلاس عملی که این قبیل مسائل را بیاموزد ندیده ام

دیباچه مؤلف

دانشگاه شکاگو و اتحادیه مدارس جوانان مسیحی Y.M.C.A و اتحادیه امریکائی برای آموزش جوانان در سراسر آمریکا باز جوئی نمودند که به ییسد جوانان واقعاً تا موختن چه چیز بیستر مایلند ، این بار جوئی دوسال دوام یافت و بیست و پنج هزار دلار بمصرف آن رسید و در شهرستان **هریدن** که شهری امریکائی کامل عیار است خامه یافت .

برششماه ثنی منسمل بر ۱۶۶ سؤال توزیع کردند و از هر يك از اهالی در حواسمد تا پاسخ آن پرسشها را بنویسد مثلاً «رشته باررگایی تا پیشه شما چیست ؟ . دارای چه درجه معلومات هستید ؟ اوقات بیکاری را چه صرف می کنید ؟ در آمد شما چیست ؟ بیستر چه نوع فریج مایلند ؟ آرزوی چه دارید ؟ دغدغه و هم شما چیست مطالعه چه قسم مسائلی بیستر جالب بوده شماست ؟

بنا بر این بار جوئی معلوم شد که اسان بیش از هر چیز بسلامت مراج خود علاقه مدامست و از آن گذشته چیزی که بیستر مورد توجه اوست علاقه و رابطه ایست که با دیگران دارد و شیوه ایست که با آن وسیله بتواند بهتر از میویات مردم آگاه شده با آنان موافقت نظر حاصل کند و محسسان را بخود جلب نماید و در وجود آنان نفوذ کند

هیئت مدیره باز جوئی معسم شد که برای جوانان شهر ریدن کلاسی محسن تدریس علم مطلوب آنها بار کند برای این منظور در صدد بر آمد که کتابی در روشناسی عملی بدست

دیباچه مؤلف

بیآورد .. اما حتی يك كتاب هم كه برای این مقصود بكار آید نیافت پس با پرفسور هاری آ. اووراستریت كه یكی از مشاهیر علم آموزش و پرورش است مشورت كرد كه آیا كتابی كه بعنوان فن نفوذ كردن در رفتار خلق نوشته است برای این مقصود سودمند خواهد بود ؟ پرفسور جواب داد « خير من میدانم شما چه میخواهید كتاب من شاید بیش از سایر تألیفات مقصود شما نزدیک باشد ولی باز آن نیست كه شما طالبید و چنین كتابی هنوز رشته تحریر نیامده است »

جواب پرفسور كاملاً صحیح بود من خود سالهای دراز برای تحصیل چنین كتابی بیهوده از مشاهیر رمان استمداد كردم شاید يك رساله راهنمایی عملی و مسكی بهراهین عقلی و بسیار ساده بدست آورم كه بیدريك بتوان در هر مورد دستورهای آن را بكار بست .

چون از یافتن آن كتاب مأیوس شدم عزم جزم كردم كه خود برای استفاده شاگردانم بنگارش آن كتاب پردازم آن نسخه اینست - امیدوارم مطبوع شما گردد

برای تهیه مدارك و اسناد صرف نظر از تجارت طولانی خودم همه كتبی را كه راجع باین موضوع بواسطه بدست آوردم من جمله سالنامه های دور و قری دیكس (۱) صورت مجلس داد گاهها راجع بطلاق - مجله خانوادگی و كتب پرفسور اووراستریت و **الفرد آدلر و ویلیام چپمنس** . شخصی را مأمور كردم كه مخصوصاً

۱ - خانم نویسنده معروف امریکا متخصص در روایات عشقی

دیباجه مؤلف

در کتابخانه ها تفحص کرده آنچه از من فوت شده است یادداشت کند از قبیل کتب علمی راجع بروانشناسی و مقالات بیکرات جراید و مجلات و ترجمه احوال مردان بررگب در همه اعصار و قرون

شخصاً جماعت بسیاری از خانمهای خبرنگار و افسانه نویس را که در نظر عامه بسیار محبوبند و در مسائل عشقی و ازدواجی کارشناس شده اند ملاقات کرده ام و اشخاص معروف مثل **مار کونی**، **فرانکلن روزولت**، **آون یانک** و هنر پیشکامی که آوازه شهرشان در جهان پیچیده بود از **بیل کلارک گابل**، **ماری پیک** **فورد** و غیره رادبدار نموده ام و کوشیده ام که روشی که در روابط خود با مردم بکار میبرند در یادم همه این اطلاعات را در یک خطابه کرد آوردم که عنوانش چنین بود « چگونه میتوان محبت مردم را جلب نموده در وجود آنان نفوذ یافت . » سالهاست مضمون این خطابه را ساگردان خود در **سکاه کارنگی** نیویورک بعنوان درس القاء می کنم .

پس از هر کنفرانسی شاگردان را مأمور میکنم که بی درك اصولی را که بیان نموده ام بموقع عمل گذارند و نتیجه را که حاصل نموده اند برای رفقای مدرسه خود ذکر کنند چه آزمایش شوق انگیزی همه جوانان که آرزو مند کمال هستند از ایسکه در آزمایشگاه زندگی مشغول عمل شده اند شاد و سرمست گشته اند زیرا که آزمایشگاه حیات تنها جائی است که از عهد باستان تا حال می توان احوال باطنی مردمان را در آن تحقیق نمود .

دیباچه مؤلف

کتاب من بهمان منظوری که سایر کتب نوشته میشود بر شئ تحریر نیامده است بلکه تدریجاً مثل طفلی شو و نما کرده و باین پایه رسیده است و در این آزمایشگاهی که اشاره کردم از تجارب هزاران شخص کسب قوت کرده است چند سال قبل همه اصولی که در این باب گرد آورده بودم در روی برگ‌های باداوزه کف دست نوشته میشد سال بعد آن فهرست بزرگتر شد رفته رفته رسالاتی منتشر ساختیم که هر سال رشد میکرد تا اینکه امروز بصورت کتاب فعلی بشما تقدیم میگردد .

فواعدی که در این کتاب بیان کرده ایم مسائل نظری و حدسی نیست تأثیر آنها آنی است و چون دم امسونگران نافذ است ، خواه خواننده باور کند خواه نه من خودم بسی اشخاص را دیده ام که بوسیله همین اصول حیات آنها منقلب گردیده است . برای نمونه میگویم سال قبل کار فرمائی وارد کلاس ما شد که ۳۱۴ کارگردر ریر دست داشت رفتارش با آن زیر دسان همواره با چوب و چماق و سر زنش و انتقاد همراه بود هرگز کلمه‌ئی تشویق آمیز و محبت انگیز بر لبان او جاری نشده بود پس از آنکه اصول این کتاب را بدقت بخاطر سپرد روش خود را از ریشه تغییر داد امروز همه کارگران او دارای روح جدیدی شده با شوق و محبت و انصاف کار ها را انجام میدهند در واقع ۳۱۴ دشمن او مبدل به ۳۱۴ دوست شده اند در حضور همه کلاس با کمال سر بلندی اظهار کرد « پیش از این چون وارد مغازه های خود میشدم هیچکس مرا سلام نمی داد کار گران بعضی دیدن من روی را بر

دیباچه مؤلف

میگردانیدند. اکنون همه مرا دوست دارند.»

این است مردیکه وسیلهٔ افزایش در آمد خود را یافته است و با افزودن مقدار عمل کار گرانش موفق شده است که برای خود اوقات آسایش و بیکاری تهیه کند و مخصوصاً چیزی که بی اندازه مهم است کسب سعادت در کار و تحصیل نیکبختی در خانواده خویش نموده است.

در سایهٔ دستور هائی که در این کتاب شرح داده شده است جماعت بسیاری از فروشنندگان توانسته اند بر مقدار محصولات خویش بیفزایند و بسی از آنان مشتری های تازه بدست آورده اند در صورتیکه تا آن تاریخ کوشش بی فایده در جلب آنان میکردند، بسی از کار فرمایان در میان ریردستان خود باین وسیله کسب نفوذ کلمه و احترام کرده اند یکی از مدیران کارخانه ها سال گذشته ببا اعتراف میکرد که افزایش پنجهزار دلار در سال که نصیب او گردیده از برکت سالییم کلاس ما بوده است مدیر دیگر که جزء کمپانی ناز فیلادلفی است نظر بسوء خلق و عدم توانائی در اداره کردن زیر دستانش نزدیک بود بکلی از کار محروم و از شرکت اخراج شود بواسطهٔ دروس ما این شخص توانست که به تنها از عزل خود جلوگیری کند بلکه در مقام و مرتبهٔ خود هم بهبودی و پیشرفتی تحصیل نماید.

مکرر در هنگام تعطیل سالیانه کلاسها بانوان اشخاصی که نزد ما تحصیل میکرده اند بمن نامه نوشته و سپاسگزاری کرده اند که از وقتی که شوهران آنها در مجلس درس حاضر میشوند نور

دباجه مؤلف

سعادت و آسایش بخانه و خانواده آنها تابیده است
دانش آموزان ما غالباً از سایچی که میگیرند متحیرند و
آن را اعجاز می پندارند گاهی از شدت هیجان و شوق در روز
های تعطیل یکشنبه که من محل خصوصی خود میروم بوسیله تلفن
مرا از جریان تجربه های خود آگاه میکنند و صبر میکنند که بعد از
۴۸ ساعت مرا در مدرسه ببینند یکروز یکی از دانشجویان بطوری
گرم و مرمست شده بود که بعد از پایان کلاس هم با مدد درازی
از شب آنجا مانده با رفقای خود بمباشه اشغال ورزید در ساعت
سه بعد از نیمشب رفقای بخانه رفتند و راحت کردند ولی او نتوانست
بود بخوابد کشف اشتباهات و خطاهای الهی در او تولید کرده
بود و دورنمای کامیابیهائی که در برابر او مجسم شده بود او را راحت
نمی گذاشت .

تصور میکنید این مرد چگونه شخصی بود آیا مردی ساده
لوح و جاهل بود که هنگام استماع نظریات علمی جدید جز خمیازه
کشیدن کاری نداشت ؟

خیر او مالك يك موزه صنعتی مهمی بود شخصی آگاه و
مجرب و مردم شناس بود و با اکثر طبقات معاشرت داشت در نهایت
خوبی به زبان بیگانه سخن میراند و از دو دانشگاه خارجی هم
فارغ التحصیل شده بود .

در وقتیکه مشغول نگارش این فصل بودم کاعذی از یک نفر
آلمانی بمن رسید ، این شخص از طبقه قدیم و از اشرافی بود که نیاکانش
در خاندان سلطنتی **هوهان زولرن** افسر بوده اند ، این نامه را
از میان يك کشتی اوقیانوس نورد فرستاده بود و شرح کار بردن

دبیاچه مؤلف

دستور هائی را میداد که از ما آموخته بود ، در کلام اوشوقی شبیه اشتیاق و التهاب دینی احساس میشد .

دیگری از شاگردان ما که مردی مسن از اهالی نیویورک و از محصلین دانشکده **هاروارد** بود ثروتی کزاف داشت و در مجامع دارای شهرتی بسزا و صاحب کار خانه قالی بافی بزرگی بود اقرار میکرد که در طرف ۱۴ هفته حضور در مجالس درس ماراه نفوذ کردن در قلوب مردمان را خیلی بهتر از چهار سال تحصیل در دانشکده یافته است شما آزاد هستید که این سخن را هر طور میخواهید تعبیر کنید و آن را سحیف و عجیب و دروغ به پندارید اما من فقط کلام یکی از رجال متعمر و مجرب را بدون هیچ تغییری و تأویلی نقل میکنم و دلیل حسن تدبیر و روشنی فکر این مرد هم همان کامیابی شکوفه اوست .

این سخنان را ویلیام جیمس فیلسوف شهر **هاروارد**

خطاب به شصدهن اعضاء کلوب **پیل** نیویورک در روز پنجشنبه ۲۲ فوریه ۱۹۳۳ ایراد کرده است .

« اگر کسی فعلی خود را با آنچه استعداد آن را داریم و هنوز از آن آگاه نیستیم بسنجیم ، می توان گفت که هنوز در خواب هستیم ما اکنون از بیروهای ذخیره و فکری جسمی خود فقط بخش کوچکی را بکار می بریم در صورتیکه منطقه حیات انسانی خیلی فراتر از حدودی است که فعلا می شناسد بشر دارای بیروهای گوناگون است که عاده هیچیک را بکار نمیبندد »

تنها منظور این کتاب تقویت شماست که نتوانید این

دیباجه مؤلف

نیروهای نهفته و استعداد های نیم خفته را ظاهر کرده بکار اندازید
و حد اکثر استفاده را از آنها بکنید

جان هبین رئیس سالن دانشگاه **پرینس تون** میگفت «پرورش
انسان در این است که مریبان او را برای مقابله با هر قسم پیش آمد
و هر نوع احوالی آماده نماید»

حال اگر پس از خواندن سه فصل نخستین این کتاب خود را
بهرتر مهبای مقابله با حوادث زندگی بدیدید من اذعان خواهم کرد
که تألیف من سبب باحوال شما دچار شکست فاحشی شده است ،
هربرت اسپنسر فیلسوف انگلیسی گوید «**مقصد نهائی پرورش**
دانائی نیست ، بلکه عمل است»

و این کتاب کتاب عمل است .

این دیباجه مثل همه دیباجه ها از حد اعتدال تجاوز نکرد
پس باید آن را گذاشته باصل مقصود پرداخت و فصل نخستین را
شروع کرد

بخش نخستین

فن نفوذ کردن در مردمان

فصل اول

اگر میخواستید غسل جمیع کنید متوجه

باشید گندورا نیندازید

روز هفتم مه ۱۹۳۱ شهر نیویورک میدان مهیج ترین شکار
انسانی گردید با آن تاریخ چنان حادثه ای را کسی بغاظر نداشت
بعد از چند هفته جستجو به پلیس نیویورک خبر رسید که **توگن**
کراولی قاتل که معروف بمرد دو طبایچه شده است در خیابان
وست اند در منزل معشوقه خود است

یکصد و پنجاه پاسبان شهربانی اطراف مسکن او را که
در مرتبه آخرین عمارت بود محاصره کردند با سوراخ کردن سقف
و دمیدن گارهای اشک زا سعی کردند او را از مکانی که مخفی شده
بود بیرون بکشند بعد شصت تیرهای خود را برپام عمارت اطراف
قرار دادند و مدت یکساعت یکی از زیبا ترین محلات نیویورک
پر از تانک تفنگ و غرش میرابوز بود **کراولی** صندلی بزرگ
و انباشته را سمدر خود کرده و بدون وقفه بجای پاسبانان تیر می
انداخت ده هزار تماشاچی با شور و هیجان تمام این جنگ را
نظاره میکردند ریرا که هرگز در کوچه های نیویورک چنین چیزی

ندیده بودند .

مولر و نلی رئیس پلیس بعد از دستگیر شدن قاتل چنین گفت

« این مرد از جنایت کارانی است که من تا حال بخطر ناکی و تهور و قساوت او ندیده ام زیرا که برای هیچ مرتکب فعل نمیشود حال به بینیم که اعتقاد کر اولی در باره خودش چه بود در

این باب ما اطلاع کافی داریم در انثائی که در پیرامون او باران گلوله فرو میریخت شرحی خطاب بآنانیکه جسد او را خواهند یافت مینوشت و در وقت نوشن خونی که از جراحات او میریخت بر روی کاغذ خطی سرخ رسم میکرد در این نامه چنین گفته است « در

این سینه قلبی خسته ولی پاك در طپش است که هرگز برای کسی بد نخواسته و به هیچکس بدی نکرده است » مدت کمی بیش از این حادثه کراولی در مجلس عیشی

در جزیره دراز حضور داشت همگامیکه اتومبیل خود را بگماهداشته بود پاسبانی باو نزدیک شده و گفت .

« احازه نامه خود را ارائه دهید »

کراولی بدون ایسکه سخنی بگوید طبانچه را کشیده پاسبان را سوراخ سوراخ کرد و قتیکه پاسبان افتاد کراولی از شمیم خود بیرون جسته صلاح پاسبان را برداشته گلو او دیگر بر حسد افتاده او رد این بود رفتار آن شخصی که در نامه آخرین خود نوشت

« در این سینه قلبی خسته ولی پاك در طپش است که هرگز

برای کسی بد نخواسته و به هیچکس بدی نکرده است »

باری **کراولی** را محکوم سیاست صندلی برق کردند
چون باطانی سیاستگاه که در زندان **سینگ سینک** است رسید
البته تصور میکنید که با خود میگفت .
» بلی پاداش من همین است کشیده باید کشته شود « خیر او
فریاد میرد

» این پاداش من است که برای دفاع از خود
میکوشیدم «

نتیجه این حکایت آنست که **توگن کراولی** ادا خود
را معصومندانست ممکن است کسی نگوید که این حال نادر و
مخصوص همین قابل بود. اسد در پاسخ گوئیم این قصه را هم بشنوید
که دیگری از دشمنان حوینجوار جامعه بشری بر زبان رانده است
» من بهترین سالهای عمر عزیز را صرف مسرور
کردن و مشغول ساختن مردمان کرده ام آیا پاداش من
در این خدمات چه بود ؟ دشنام و فشار و سختی ! «

این کلام الکابری است بسیار خوب این مرد که دشمن
دیرین جامعه و حاکمیتکار درجه اول و دهشت انگیز ترین رئیس
راهنایان شیکاگو است اندا خود را معصومندانست و از روی راسمی
خود را خادم و مردی بیکو کار می شمرد که پدرش مجهول و خدماتش
غیر مشکور مانده است

و این بطیر سحبی است که **دچ شولتز** قبل از آنکه بصرب
گلوله دزدان نیویورک جان سپارد میگفت این دچ شولتز که
از دردگان شریر نیویورک بود در موقع ملاقات بایکی از مخبران

روز نامه ها اظهار داشت که او از خدمتگزاران و خیر اندیشان جامعه است و واقعا باین گفتار خود ایمان داشت. من نامه های بسیار شیرین و جالب توجه از **مستر لاوس** مدیر زندان معروف **سینگ سینک** دارم که میگوید کمتر جنایتکاری در سینگ سینک خود را بد کار و شریر می پندارد این اشخاص خود را مثل دیگران سالم و سلیم می دانند. در باب اعمال خود استدلالها میکنند و علت و موجب آنها را بیان مینمایند که مثلاً چرا مجبور شده اند گاو صدوقی را بشکنند یا پاشنه تفنگی را فشار بدهند

با استدلال برهانی با مغالطی اکثر جنایتکاران میگو شد اعمالی را که بر ضد جامعه مرتکب شده اند در ابطار درسب جلوه دهد و حتی در چشم خود نیز آن را صواب قلمداد نمایند در نتیجه اظهار میکنند که دستگیری و محس آنها بر خلاف حق و عدل است»

اگر آلکابن یا بوگن کراولی با دح شولتر و همه مدبختانی که اکنون در پشت شبکه های آهنس زندان فرار دارند خود را این قسم بی گناه می پندارند آیا اعتقاد سایر اشخاص که ماهر روزملاط میکنیم در باره خودشان چیست؟

جان وانا میکر صاحب معازه های و سیعی که اکنون بنام او مشهور است روزی چنین می گفت « سی سال است که من معتقد شده ام انتقاد و خورده گیری فایده ندارد من برای اصلاح عیوب خودم بسیار در زحمت هستم و هر قدمی بر میدارم با رجی بزرک همراه است چگونه از عهده اصلاح دیگران بوسیله عیب جوئی بر

توانم آمد . انسان ناقص است و خدای تعالی مصلحت ندیده است
که بهمگان نعمت عقل را یکسان عنایت فرماید

وانامیکر این درس عیوب را خیلی رود آموخته بود اما من
شخصا قریب يك ثلث قرن کوششها و جدالها کرده ام تا نخستین
بر تو این حقیقت را دیدم از یکصد بار نود و نه بار انسان خود
را بیگناه میدانند عظمت و شهرت گناه او هر چه باشد
عیبجوئی بی فایده و عمت است زیرا که طرف را مجبور
بدفاع از اعمال خود میسازد اعتماد خطرناک است زیرا که حس
خود پسندی شخص را مجروح و کینه او را تحریک میکند
در سپاه آلمان یکفر سرناز حق ندارد بلا فاصله پس از
وموع امانتی بما قوی خود شکایت کند نخست باید شبی را با خشم
بروز آورد و عصب خود را سکین دهد اگر بی تأمل بشکایت
پردازد او را سبیه میکند

برای خدا چراما نباید نظیر این قانون را در حق پدران و مادران
لند لند کسده و زنان بر شکایت و کار فرمایان بند خو و همه
گروه عظیم ما حرسندان و ما راضیان وضع کنیم ؟

ملا فضیه فجیع رفت را در **تی پوت دام** بحاطر بیاورید
که چندین سال دوربانه ها را از فرط خشم و کین بلرزه درآورده
بود و کشور سراسر مصل و ربرو رو شد هیچ وقت کسی بیاد
ندارد که بطیر این حادثه در امریکا رخ داده باشد قضیه از این
قرار بود

آلبرت فال که در عهد ریاست جمهور **هاردینگ** وزیر
کشور بود متهم شد که اراضی نفت خیز دولت آمریکا را در

الك هیل و تی پوب دام که محصول آن برای سوخت نیروی دریائی مخصوص نافه بود اجازه داده است و بدون اقدام نموده وزیر کشور این قرار داد را بیکى از دوستان خود **ادوارد دوهنی** تسلیم کرده است به بیبیم دوهنی چه کرد، دوهنی مالعى وزیر بعنوان فرس تحويل داد که جمعا يك صد هزار دلار بالغ ميشد پس از آن سدرىك و دربرنامبرده فوجى از سربازان آمرىكائى را بمعادن نفت فرستاد تا كارگران ساير رومای نفت حوى را كه وسيله حاف و نفت از دجار الك هیل سوءاستفاده ميكردند سرون برآمد اين زمينان كه پرور سر بيره و پوب آنها را سرون را بدند بداد گاهها هجوم برده كوس رسوانى واقعه ي پوب دام را از سربازان زدند

از كسب شدن اين فسيه حيان نفتى در فضا بيخند كه حكومت هاردىك رئيس جمهور را متارارل و همه ملت آمريكا را مسخر كرد و برانك يون حزب جمهورى حواه را از هم بانشد و عاقبت آن حزب فال وزير كشور را برندان فرستاد

فال بمحكومى دجار شد كه كمتر مرد سياسى دجار شده است مانند تصور كنيد كه اين شخص از كردن پسمان سد و ابراز بدامت نموده اندا چند سال بعد هور رئيس جمهور در طى حصارهاى اشاره كرد كه فوب هاردىك رئيس جمهور سابقى علس اندوه و نكرانى و دعدعه اطمى ود كه سب حيات يكى از دوسناس در او بولد سد وقىكه رن فال وزير محكوم اين اشاره راشيد از حشم جسمى كرد و دسان خود را بهم بيچيدن گرفت برجت خود بمرن فرستاد و فراد برآورد « چطور فال بهاردىك خيانت

کرده است هرگز ؟ شوهر من هرگز بکسی خیانت نکرده است
اگر این خانه را پر از زر کرده باو میدادند اغوا نمیشد این
اوست که دچار خیانت شده و بیگناه بپای دار و شکنجه عذاب
رفته است !»

ملاحظه می کنید این نمونه جامعی است از طبیعت انسانی
هر مجرمی را بنگرید همه کس را ملامت میکند جز خودش را چه
باید کرد مارا حمیرا، ساخته اند بنابراین اگر فردا در سرما افتاد
که کسی را عیبجویی و سررس کنیم **فصله الکاین و توگن**
کراولی و آلبرت فال رایباد آوریم و ندانیم که عیبجویی مثل
کمپوئر مسافر است همواره بمبداء عزیمت خود باز میگردند با خود
بگوئیم شخصی که مورد انتقاد ما واقع شده است تمام مساعی
خوش را برای دفاع و سرئه خود بکار خواهد برد و در مقابل ما
را مهم خواهد ساخت با اینکه مثل سایر مردم دریاد بر خواهد
آورد « من نمی فهمم که چطور ممکن بود غیر از این
کاری بکنم »

صبح سیمه ۱۵ آوریل ۱۸۶۵ **ابراهام لینکلن** رئیس
جمهور امریکا در اطای مختصر یکی از همیل های روبروی بیار
فورد جان میداد بوث که یکی از مجابین سیاسی بود او را با
کلوله طماچه از پای در آورده بود حسد درار لینکلن در روی
تختی کوباه گسمرده بود تصویری کم بهاء بر دیوار آویخته و
شعله گاری اطای را با نور کم رنگ خود روشن میکرد .

در حالی که لینکلن جنان میسررد **استانتون** وزیر جنگ
که حاضر بود گفت ، « این مرد کاملترین مدیران و راهبرانی

است که بشر از آغاز جهان تا حال داشته است»

معنی این کلام چیست و سر پیشرفت **لینکلن** در پیشوائی مردم چه بود؟ و چکار میکرد که اینقدر بر هر وجودی قاهر و غالب میگردد؟ ده سال تمام من وقت خود را بمطالعهٔ احوال ابراهام لینکلن گذرانده و سه سال در نگارش کتابی بنام **لینکلن ناشناخت** صرف کرده‌ام و بنظرم از شخص لبیک و روش زندگانی و حیات خصوصی او تا حدی که برای يك فرد بشری میسر بوده آگاهی کافی بدست آورده‌ام مخصوصاً روش ها و اسلوبهایی را که لینکلن در وقت ارتباط با مردمان نگار میکرد، بر رسی کرده‌ام آیا لینکلن اعتماد کردن را دوست داشت؟ بلی در ایام جوانی، هنگامی که در ولایت **ایندیان** مسکن داشت حتی گاهی شعر هجوهم میساخت و نامه های مسخاک می وشت و بعضی افراد را استهزاء میکرد و این اوراق را در رهگذار آن احساس می افکند یکی از این برگها ولید کلمه ای کرد که در سراسر ایام عمر او باقی ماند

بعد که در شهر اسپرینگ فیلد شغل وکیل دادگاه پیدا کرد نامه های سرگساده راجع بحصه مان خود بفرستادار فضا روری رسید که پیمانه لبریز شد

در سال ۱۸۴۲ لینکلن یا یکی از سیاسیون ایرلندی درافراد که مردی خود خواه و ستمزه کار بود بنام **جیمس شیلدنز** در رورنامهٔ **اسپرینگ فیلد** او را مورد سخره سحت قرار داد خنده عظیم از شهر بر خاست **شیلدنز** معرور و حساس از این اهانت از جا بدر رفت نویسندهٔ نامه را کشف کرد پس بر است شب

ولینکلن را در سافته او را بجنگ تن بتن (دول) دعوت کرد
 لیسنکلن بحواست دول کند، ناین کار عمده نداشت ولی برای بجار
 سرافت خود محور بمکس بود او را در انتخاب اسلحه مختار
 کردند خون دارای دست و ناروی بلند بود سمسیر را برگزید
 مسلول مسو سمسیر باری و نمری سد در رور معین هر دو خص
 در کنار **سفره میسی سی پی** بهم رسیدند و دست بخون یکدیگر
 شسته بودند حوسجخانه در دفاع آخرس گواهان پیس آمده آنها
 را منع نمودند این حادثه فحیم برین حوادث جناب خصوصی لیسکل
 بود از آن سرب گریه که چگونه آمد با مردمان راه برود پس
 آن هیعوفت سوس با ما دسماه آمیر و کینه انگیز مبادرت سمو
 راز آن مردمان لیسنکل مسجور او را نثار گذاشت

در زمان جنگ های داخلی امریکا معروف بجنگ افترا
 لیسنکلن محور شد که جنس بار فرهاد هان خود را که در جبه
 جنگ **پوتاماک** بودند عوض کند زیرا که هر کس دایمی لباس
 بر یک حفاظتی محب میسر ولینکلن را فرین بودیدی مساحت با
 همه ارم مردم امریکا این بر مایدهای بالایی رالعت و بهرین مده سناد
 با وجود این خون لیسنکلن شخصادونی دای پاک و بی برویر بود
 بهر کسی احسان نکرد از حد اعدان خارج نمی گردید، از کلمات
 معروف او این است **اگر نمیخواهی در حق تو داوری**
شود در باره دیگران داوری مکن

و هنگامی که خانم لیسنکلن اسجاس دیگر جدا اهل
 حموی ممالک متحده را ملامت میکردند لیسنکلن میگفت «آنها
 را ملامت نمائید اگر شما هم در همان وضع و حال بودید عمنما همیر

رفتار را می‌کردید» و این در صورتی بود که حقیقه لینکلن حق داشت ملامت بکند

برای توضیح باین قصه توجه فرمائید

ببرد **کتیسبورگ** در سه‌رور نخستین ماه ژویه ۱۸۶۳ دوام

داشت سپاه دولت امریکا شورشیان جنوب امریکا را که زرنال لی فرمانده آنان بود دنبال میکرد در شب چهارم این ماه زرنال لی فرمان عقب‌نشینی سمت جنوب داد در این شب بارانهای سیل‌آسا همه دشت را دریا کرده بود هنگامی که **لی** با سپاهیان شکست خورده خود به **پوتوماک** رسید مجبور توقف شد زیرا که رودخانه بالا آمده و غیر قابل عبور شده بود در پست سرش سپاه فاج شمالیان پیس می‌آمد زرنال در دام افشاده بود فرار امکان نداشت لینکلن این امر را انتظار داشت و فعلا این روزنه امید را که تنها راه غلبه بر خصم بود دیده بود پس در کمال شادی و امیدواری بوسیله تلگراف زرنال **هید** فرمان داد که بی درنگ و بدون تردد آوردن شورای جنگی حمله کند و شکست‌نماینده هم برای تأیید تلگراف خود میدان روانه کرد.

زرنال **هید** چه کرد؟ درست عکس فرمان رئیس جمهور یعنی با وجود منع صریح لینکلن شورای جنگی را تشکیل داد مدتی بتردید و احتیاط امرار وقت نمود و علناً از حمله کردن بژرنال **لی** خود داری کرد در این اثنا آب رودخانه فرو نشست و زرنال لی توانست سپاه خود را سلامت بگذراند و **پوتوماک** برسد.

لینکلن از خشم دیوانه شده بود و پسرش **روبرت** کرده

فریاد میکشید : « خدایا یعنی چه ؟ چرا اینطور شد ؟ دشمن در چنگ ما بود و برای اسیر کردن او فقط بایستی دست را بگشاییم و به بندیم با وجود این بر خلاف او امر فوری من سپاه ماکاری از پیش نبرد با چنین وضعی هر ژنرالی بود میتواندست بر لی فایق آید من خود اگر آنجا بودم از عهده غلبه تام برمیآمدم !

در عین خشم و کین قلم بر داشت و نامه ای به ژنرال مید نوشت . بخاطر داشته باشید که لینکلن در این دوره حیاتش سعه صدر و ملایمت و اعتدالی شگرف داشت پس با این حال عبارات زیر سخت ترین ملامتهای او محسوب میشد .

» ژنرال عزیزم :

» گمان نمیکنم که ملتفت دنباله و عواقب فرار ژنرال لی شده باشید او در دسترس بود اگر شما حمله می بردید این فتح هم مکمل سایر فتوحات ما میکردید و چنگ را بیابان میرسانید ولی اکنون چنگ دنباله پیدا خواهد کرد . در صورتیکه شما نتوانستید در شنبه گذشته لی را بدست بیاورید حال که بآنطرف رود خانه رفته است چگونه خواهید توانست باو حمله برید دیگر هیچ امیدی نمیتوان داشت و من بکلی مأیوس هستم که دیگر شما بتوانید پیشرفت زیادی بکنید بهترین فرصت از دست رفت و من از این رهگذر بی اندازه ملول هستم «

بعقیده شما ژنرال هیگ بعد از خواندن این نامه رئیس جمهور

چه کرد؟ هیگ هرگز این نامه را ندید و نخواند لینکلن آن را نفر ستاد بعد از مرگ لینکلن عین آن را در میان کاغذ هایش یافتند من اینطور حدس میزنم و البته تصویری بیش نیست که

لینکلن بعد از ختم نامه بر خاسته از پنجره بیرون نظری افکنده
 باو خود گفته است « قدری تأمل ... اینقدر هاشتاب نکنیم.... برای
 من بسیار کار آسانی است که در کاخ سفید نشسته **هید** رافرمان پیشرفت
 بدهم اما اگر من در **گتیسبورگ** بودم و آنقدر خون که **هید**
 بچشم دیده میدیدم و گوشم از فریاد مجروحان و ناله میرندگان
 پر شده بود شاید من هم چون او از اقدام بحمله قدری خودداری
 میکردم ، مسلماً اگر من مثل او دارای خوی ملایم و طبع سالم و
 خجول بودم همین قسم رفتار می نمودم . در هر حال گذشته گذشته
 است اگر این نامه را برای او بفرستم البته موجب تسلی خاطر
 من خواهد شد ولی ژنرال را وادار خواهد کرد که در تیرۀ خود
 بکوشد و مرا متهم نماید و کینه مرا در دل بگیرد اعتمادیکه اکنون
 بخویش دارد از او سلب خواهد شد و معلوم است که فرمانده بی
 اعتماد و قوت قلب فرماندهی نتواند کرد ممکن هم هست بکلی از
 خدمت نظام خارج شود . »

از این جهت بود که **لینکلن** نامه را نگاهداشت و نفرستاد
 زیرا که تجارب تلخ باو آموخته بود که ملامتها و سرزنشهای سخت
 تقریباً همه بی اثر میمانند .

تئودور روزولت حکایت کرده است که در ایام ریاست
 جمهورش هر وقت که با مسئله بفرنجی مصادف میشد در صندلی
 راحتش فرو میرفت و چشمان را بتصویر بزرگی که از لینکلن در اطاق
 آویخته بود میدوخت و با خود میگفت :

« اگر لینکلن بجای من بود چه میکرد چگونه این مسئله

را حل مینمود ؟ »

بنا بر این دفعه دیگر که میل توپیخ و سرزنش نسبت بکسی
در خود به بینیم باید بیدرنك يك اسکناس پنج دلاری از جیب
خود بر آورده تصویر لینکلن را که بر آن نقش شده بنگریم و از
خود بپرسیم « اگر او بجای ما بود چه میکرد ؟ »
آیا در عالم شخصی را میشناسید که صمیمانه مایل باصلاح
و تأدیب او باشید ؟

بلی البته - بسیار خوب این نیت بسیار عالی است اما چرا
از شخص خود شروع نمیکند ؟ تأدیب خود خیلی مفیدتر و میسرتر
از تأدیب دیگران است و خیلی کمتر خطر دارد

« وقتیکه در وجود ما جنک و نزاع شروع شود

آن آغاز حرکت بسوی کمال است »

این سخن از شاعر انگلیسی روبرت براونینگ است
باید از حالا تا موعد معینی مثلا عید اول سال بر خود حتم کنیم که
در تأدیب و اصلاح خود بکوشیم کنفوسیوس میگفت « از بر فی
که بر پشت بام همسایه است شکایت مکن در صورتیکه
پیشگاه خانه خودت کثیف و پر برف است . »

در ایام جوانی من بسیار خود خواه بودم و میخواستم عظمت
خود را بچشم همه کس بکشم يك روز مکتوبی بسیار سخیف و
احقانه به ریچارد هاردینگ دیویس نوشتم که از نویسندگان
مشهور زمان بود و در ادبیات امریکا مقامی ارجمند داشت در آن تاریخ
من مشغول تهیه مقاله ای راجع به روش کار کردن ادبا بودم از
دیویس تقاضا کردم که از اسلوب و سبک خود مرا مطلع سازد
متأسفانه چند روز قبل از نوشتن آن نامه مراسله از یکی از آشنایان

بمن رسیده بود که در پایان آن این عبارت بنظر می رسید «**املاء شده**
اما مراجعه نشده» این جمله خیلی مرا پسند آمده بود زیرا
 از آن استنباط میشد که من شخص مهمی هستم و بقدری کار بر سرم
 ریخته است که مجال مراجعه بمکتوبهای خود ندارم ! فقط میگویم
 و منشی می نویسد اما من شخصا بهیچوجه مصداق این جمله نبودم و
 اینقدرها کار نداشتم فقط میخواستم در نظر ریچارد هار دینگ
 دیویس بزرگی جلوه کنم و بهمن ملاحظه در پایان تفاضای مختصر
 خود نوشتم «املاء شده اما مراجعه نشده»

رمان نویس نامبرده بهیچ وجه جوابی بکاغذ من نداد
 فقط آن را پس فرستاد با این عبارت «هیچ چیز باگستاخی و بی
 ادبی تو معادل نیست مگر حماقت و ابله‌ی تو» راست میگفت من
 خطائی کرده و مستوجب این اهانت بودم ولی از آنجا که طبیعت
 بشری است کینه دیوس را در دل گرفتم و سالها در این حال بودم
 چنانکه پس از ده سال که خبرفون او بگوشم رسید اگرچه موجب
 شرمساری است ولی میگویم تنها چیزیکه در نظرم جلوه کرد تذکر
 اهانتی بود که از او دیده بودم .

اگر میخواهید فردا کینه هائی تولید کنید که مادام‌العمر
 آتش آنها از التهاب نیفتد شروع کنید بانقاد و عیبجوئی اشخاصیکه
 در اطراف شما هستند آنوقت ملاحظه خواهید کرد که هر چند در
 نظر خودتان انتقاد ها کاملا بجا بوده ولی چه نتایجی از آن بروز
 خواهد نمود !

و تئیکه کسی را مخاطب قرار میدهید بخاطر بیاورید
روی سخن شما بایک وجود منطقی نیست بلکه سر و

**کار شما با وجودی احساسی است: در برابر شما آفریده‌ئی
ایستاده است که يك پارچه عقاید بی دلیل است و محرك
او غرور و خودپسندی اوست**

انتقاد شراره خطرناکی است برقی است که ممکنست در
انبار باروت غرور تولید انفجاری عظیم کند این انفجارها بسا
اوقات موجب قتل نفوس بسیار شده است مثلاً ژنرال **ئونارد وود**
را بخاطر بیاورید که او را از رفتن بفرانسه و شرکت در جنگ
باز داشتند ظاهراً موجب کوتاهی عمر او همین لطمه شدیدی بود
که بر غرور او وارد آمد .

توماس هاردی که یکی از نویسندگان نامدار انگلیسی
بود در نتیجه انتقادات سخت و درشتیکه باو کردند بکلی از پیشه
رمان نویسی دست برداشت و نیز بسبب غیبت بود که شاعر انگلیسی
توماس چاتر تن بخودکشی و ادار^۳ شد .

بنیامن فرانکلن که در جوانی بسیار درشت خو و بیتجربه
بود بعداً در فن روانشناسی و مردم شناسی چنان مهارت ودقت نظری
یافت و هنر مردم داری را چنان آموخت که دولت امریکا او را
برای سفارت فرانسه اختیار کرد . سر پیشرفت اوچه بود ؟ خود در
این باب چنین میگوید « من هرگز از کسی عیبجویی و انتقاد نخواهم
کرد . . . و تا میتوانم نیکی هر کسی را اظهار خواهم نمود » و این
سخن را ورد زبان خود ساخته بود .

هر احمقی از عهده عیبجویی و تهمت زنی و شکایت برمیآید
همه حقا، جز این کاری ندارند .

فهمیدن حال گوینده و بخشودن لغزش او نجابت و تسلط بر

نفس لازم دارد .

کارلایل می‌گفت : عظمت مردان بزرگی از طرز

رفتارشان بامردمان خرد آشکار می‌شود) بجای متهم کردن

اشخاص بکوشیم که آنان را بشناسیم از سر و علت حرکات آنان

آگاه شویم این عمل سودمند تر و مطبوع تر از انتقاد و حاکی

از سعه صدر و درستی فهم و نیکوئی طینت ماست

« دانش تام مستلزم بخشایش تام است »



فصل دوم

راز بزرگ

در عالم جز يك وسیله نیست که بتوان کسی را وادار بانجام عملی نمود آیا هرگز راجع باین وسیله اندیشه کرده اید ؟ فقط يك وسیله . و آن عبارتست از **تولید میل** در وجود او برای انجام آن کار .

این نکته را درست بخاطر بسپارید . هیچ طریق دیگری نیست . مسلماً شما میتوانید در راه بسیاری رسیده لوله طباچه خود را بسینه او راست نموده بگوئید ساعت خود را بده یا کارگری را میتوانید با تهدید باخراج بکار وادارید ولی این تا زمانی است که پشت باو نکرده اید . میتوانید با تازیانه طفلی را باطاعت و امر خود مجبور کنید ولی این شیوه های ناهنجار نتایج بسیار خطرناک و نا گوار خواهد داشت .

من فقط با دادن آنچه مایل هستید میتوانم در شما تولید هیجانی کنم و شمارا بعملی وادارم حال بینیم شما بچه مایلید ؟
دکتر زیگموند فروید که یکی از پزشکان روان شناس معروف قرن بیستم است گوید که همه اعمال ما از دو آرزوی اساسی

بر میخیزد : « آرزوی شهوانی » و « آرزوی بزرگی »

بنا بر رأی فیلسوف عمیق **جان دیوی** مهمترین محرك

وجود بشر « آرزوی مهم بودن است » درست این کلام را

بخطا بر بسپارید « آرزوی اهمیت داشتن » در این چند لفظ

عالمی معنی نهفته است درین کتاب مکرر خواهد آن ذکر شده

است .

شما طالب چه هستید؟ چیز بسیاری نمیخواهید ولی هر چه

را با ابرام و اصرار خستگی نا پذیر طلب میکنید در این هشت

عنوان میتوان خلاصه کرد :

۱ - تندرستی و نگاهداری حیات .

۲ - غذا

۳ - خواب

۴ - پول و نعمتهائیکه بر آن مترتب است .

۵ - بقای نفس .

۶ - تسکین خواهشهای شهوی .

۷ - سعادت فرزندان .

۸ - اهمیت و عظمت خود .

همه این حاجات را میتوان بر آورد ولی يك چیز هست که

کمترفانع و خرسند میشود و از حیث عمق و قوت از گرسنگی پای

کمی ندارد . این حاجت همان است که **فروید** آن را « **خواهش**

عظمت » میگفت و **جان دیوی** « آرزوی مهم بودن » مینامید .

آبراهام لینکلن روزی نامه خود را با این عبارت آغاز

نمود « همه مردمان تعارف را دوست دارند آری ما همه تعارف و

تحسین را دوست داریم ما میخواهیم که هر کسی حق ما را بشناسد و قدر و اعتبار ما را بداند . ما تشنهٔ ستایشهای صمیمانه هستیم افسوس که کمتر این نعمت را بما ارزانی میدارند ولی آن کسیکه از این مقام گذشته و دارای چنان قوت نفسی شده است که این عطش نهانی و ملتهب را فرونشاند و این آرزویی را که در اعماق دل انسان ریشه برده است بر کند چنین شخصی « زمام مردمان را در دست دارد خلق او را احترام میکنند اورا می پرستند و بقول او گوش میدهند و حتی قبر کن هم چون او را بغاک میسپارد اشکی نثار تربت او میکند » .

این آرزوی عظمت در حیوانات نیست و یکی از موارد امتیاز انسان از دیگر جانوران همین است .

بدرم در ولایت **میسوری** مزرعه می داشت که در آن خوک و حیوانات شاخدار مثل بز و گاو پرورش میداد و آنها را در مواقع مسابقه های کشاورزی بدهات میبرد و همیشه جایزه میگرفت و چون بخانه می آمد روبانهای آبی و نوار های الوانی را که بعنوان امتیاز باو داده بودند بر پارچه سفیدی میدوخت و اگر مهمانی میرسید آن پارچه گرابها را در برابرش میکشترد خود یک سر پارچه را می گرفت و سر دیگر را بدست من میداد تا همهٔ علائم افتخار او در انظار جلوه نماید .

اگر نیاکان ما دارای این حس خاموشی ناپذیر عظمت جوئی نبودند تمدنی وجود نمی یافت زیرا که بدون این حس در مرتبهٔ حیوانات می ماندیم .

همین آرزوی اهمیت یافتن بود که شاگردی فقیر و بینوارا

از دکان کسب خود بمطالعه کتب حقوقی واداشت و این کتب را در میان جعبه ای که در حراج بقیمت نیم دلار خریده بود یافت این شاگرد فقیر نامش لینکلن بود .

همین آرزوی بزرگ شدن بود که **دیکنسی** را بنوشتن کتب جاودانی خود واداشت ... و **رکفلر** را بگردن آوردن میلیونها تحریض نمود و همین شوق باطنی بوده که غنی ترین مردم شهر شما را بساختن بنائیکه بیش از حاجت شخصی او بود وادار کرد . بدون اینکه خود متوجه شویم برای تأیید اهمیت خودمان آخرین مدل او تومبیل را میخریم و علاقه بدیدن فلان فیلم سینما یا فلان کتاب داریم و بامباهاتی تمام پیشرفت اطفال خود را در مدرسه بگوش همه کس میرسانیم .

مکرر دیده شده است که جوانانی در زمره راهزنان درمی آیند تا انگشتنما و معروف شوند . **مستر هول رونی** رئیس پاسبانان شهر نیویورک بمن میگفت « جوانان جنایتکار این دوره از باده غرور سرمستند نخستین چیزیکه بعد از باز داشت تقاضا میکنند این است که اجازه دهیم جراید و اوراق پلیدی که آنها را مهران زمانه خوانده اند مطالعه کنند منظره فجیح سیاست صندلی الکسریک که منتظر آنهاست بکلی از نظرشان دور است چشم امیدشان بروز نامه هایی است که تصویرشان را در ردیف **باب روث** یا **لاسمارد** یا **اشتین** یا **تسکانینی** یا **لیندبرگ** یا **روزولت** رسم میکنند، »

بن بگو بچه وسیله عطش بزرگی را در وجود خود فرو مینشانی تا بتو بگویم تو که هستی ، یرا که نماینده اخلاق و خصال ما همین است و در انسان همین نکته قابل ملاحظه است ،

این تقاضای طبیعی بود که اشخاص توانگر منجمله جان رکفلر را واداشت که در شهر پکن بیمارستانی برای بیماران چینی که هرگز آنان را ندیده بود دایر کند و بالعکس **دیلینگر** را واداشت تا راهنمائی شود و آدم بکشد و بانک ببرد و باین وسایل اهمیت خود را ظاهر سازد .

روزی که پاسپانان او را در **مینزو** تامیخواستند دستگیر کنند خود را بکلبه دهفانی افکنده فریاد بر آورد . « **این هنم دیلینگر !** » از اینکه دشمن درجهٔ اول جامعه است افتخار میکرد و میگفت « **من بشما آزاری نمیرسانم همینقدر بدانید که من دیلینگر هستم** »

آیا تفاوت عمده بین **دیلینگر** و **رکفلر** در طریقه نمیست که هر يك برای اظهار عظمت خویش گرفته اند ؟ تاریخ پر است از شواهد و نمونه های دلپذیر از حالات رجال بزرگی که میکوشیده اند اهمیت خود را بنمایانند . حتی **ژرژ واشنگتون** هم تقاضا داشت که او را « **حضرت رئیس جمهور ایالات متحده** » خطاب کند **کریستف کلمب** میخواست او را « **دریا سالار اقیانوس و نایب السلطنه هند** » بخوانند « **کاترین ملکه روس** » عرایضی را که این عبارت بر آسمان نوشته شده بود باز نمیگردد « **علیا حضرت امپراطریس لینکلن** » یکروز در کاخ سفید بشخصی عتاب کرد و گفت که « **چگونه بی اجازهٔ من می نشینی** »

میلیونر های ما سرمایه لازم بدریا **سالار پیرد** دادند و مخارج سفر او را بقطب جنوب راه انداختند باین امید که نام آنها را بر کوههای منجمد آن ناحیه بگذارد . **ویکتور رهوگو**

آرزو میکرد که شهر پاریس بنام او خوانده شود و شکسپیر که از بزرگترین بزرگان جهان است برای مزید افتخار توقع داشت که عناوین نجّارابخاندان او اعطا کنند

دیده شده است که بعضی اشخاص خود را بیمار میکنند تا اطرافیان بیشتر متوجه حال آنها شوند و باین وسیله اهمیت خود را بهتر حس کنند بانو **مکین لی** زن رئیس جمهور سابق آمریکا شوهر خود را مجبور میکرد که دست از کارهای بزرگ کشور کشیده چندین ساعت در بالین او بنشیند او را تسلی دهد دلغوش کند و در آغوش خود نگاهدارد تا بخواب رود. این بانو برای اینکه نشان دهد که تاچه پایه در مزاج رئیس جمهور نفوذ دارد تقاضا میکرد که شوهرش در محکمه دندانسازی هم با او همراه باشد و يك روز که **مکین لی** برای حضور در مجلس مهمی او را ترك کرد قیامت بر پا شد.

ماری روبرتس راین هارت رمان نویس معروف قصه

يك خانم سالم و جوانی را برای من نقل کرد که خود را رنجور ساخت تا توجه خانواده را بسوی خود جلب کرده اهمیت خود را اثبات نماید کم کم فهمیده بود با پیش رفتن سن احتمال شوهر کردن برای او کمتر شده است پس در برابر چشمانش منظره تاریکی گسترده بود و هیچ امید و دلغوشی بزندگی نداشت . . .

خانم رمان نویس میگفت. « این بانو بستری شد و مدت ده سال مادر پیرش از او پرستاری میکرد و روزی چند بار ظروف غذای او را از پله ها بالا میبرد... عاقبت مادرش بجان آمد و بدرود حیات گفت و رنجور چند هفته بناله وزاری مشغول بود چون کسی

بدادش نمی رسید بر خاست و لباس پوشید و زندگی سابق را دنبال کرد .»

طیبیان روانشناس نوشته اند افرادی هستند که مجنون میشوند تا در حال صرع و عالم خیال اهمیتی را دریابند که جهان حقیقی از آنها مضایقه داشته است . در بیمارستانهای آمریکای دیده شده است که امراض دماغی بیش از مجموع سایر امراض است در میان دانش جویانی که اکنون به مدارس مامیابند يك شانزدهم آنان مدتی از عمر را در بیمارستان گذرانیده اند حال ببینیم علل دیوانگی چیست ؟

هیچکس نمی تواند جواب پرسشی باین وسعت و باین پیچیدگی را بدهد ولی ماهمه میداییم که بعضی امراض مثل سفلیس سلولهای مغز را فاسد کرده عادل فکری را از دست میبرند و میتوان يك نصف عوامل جنون را علل مادی و جسمانی دانست مثل غده هاییکه در مغز میروید یا عادت بالکل و سارمخدرات یا وارد آمدن ضربت و صدمه بمغز

اما نصف دیگر علل چیست ؟ اتفاقاً جان کلام در این جاست يك نیمه دیگر دیوانگی در اشخاص سالم و معتدل بروز میکند و تجزیه مغز آنها که بوسیله قوی ترین ذره بین ها بعمل میاید سلامت مغز آنها را ثابت می نماید که ابدأ خللی در بافت های مغز آنها وارد نشده است

چرا این مردم عقل خود را گم میکنند ؟ این پرسش را از رئیس پزشکان یکی از بزرگترین بیمارستانهای خودمان کرده ام این دانشمند که بمناسبت زحماتی که در تحقیق احوال مجانین

کشیده بود بزرگترین امتیازات و افتخارات را داشت در کمال صراحت اعتراف کرد که تا حال نفهمیده است چرا مردم فاقد عقل میشوند و هیچکس هم بتحقیق از آن سر آگاه نیست.... با وجود این میگفت در بسیاری از بیماران خود چنین یافتم که جنون حس خود پرستی آنان را اقناع میکند و آنچه در زندگانی عادی نیافته اند در عالم خیال می جویند و این قصه را برایم نقل نمود

« من در اینجا بانوی بیماری دارم که ازدواج او دچار حادثه ناگواری شد آرزویش این بود که پس از زناشوئی از نعمت آسایش و خوشگذرانی و یافتن اولاد و احراز مقام عالی در جامعه برخوردار شود لیکن حوادث روزگار کاخ امبدش را فرو ریخت شوهرش ازو بیزار و گریزان شد حتی نمیخواست با او در یکجا غذا بخورد و او را مجبور میکرد که در اطاق زیرین عمارت بخدمت قیام کند این بانو از بی کسی و تحقیر و نداشتن طفل و خویش و پیوند سر بصحرای جنون گذاشت حال دو عالم خیال می بیند که طلاق گرفته و بمقدار يك لرد انگلیسی در آمده و اصرار دارد که او را **لیدی اسمیت** خطاب کنند .

« بملاوه تصور میکند که هرشب طفلی ازو بوجود می آید هر وقت مرا می بیند می گوید «دکتر امشب بچه زائیده ام» حیات حقیقی کشتی امید و آرزوی او را بر سنك زده و شکسته است اما در جزایر روشن و سحر آمیز جنون همه کشتی های خیال او بی گزند بساحل میرسند درحالیکه شراع آنها از وزش باد مراد در اهتزاز و ترنم است .. »

آیا این قابل ترحم است یا نه؟ نمی دانم طبیبش میگفت

بر فرض که رفع جنون او باندك توجه من میسر میشد هرگز اقدامی نمیکردم این شخص در عالمی که برای خود آفریده است خیلی سعادتمند تر از جهان ماست . »

بطور عموم دیوانگان از ما و شما بسیار سعید ترند بسیاری از آنها سرمست عالم خودند و چرا نباشند ؟ بایک حرکت همه مسائل بفرنجی را که موجب زحمتشان بوده حل کرده اند در کمال سهولت و با نهایت سخاوت چکی ببلغ يك ملیون بنام شما حواله میدهند و بدون هیچ صفتی سفارشنامه خصوصی بشما میدهند که هر وقت بخواهید^۱ بسی مانع مثلا نزد آقا خان محلاتی بروید . این اشخاص عاقبت در عالم عجیبی که برای خود ساخته اند وسیله رفع عطش عظمت را بدست آورده اند .

بسیار خوب، اگر مردمان برای ارضای این حسن و رفع این حاجت ممکن است دیوانه شوند فکر کنید که چه معجزاتی از ما بروز خواهد کرد اگر بتوانیم نسبت بلیاقت و هنر اشخاصی که ما را احاطه کرده اند با انصاف بوده و حقگزار باشیم^۱

من جز یکنفر را نمی شناسم که در سال يك ملیون دلار حقوق گرفته باشد این مزد گزاف را يك نفر اسکاتلندی باو می داد !

این شخص **شارل شوآب** بود که محل اطمینان آن-د-ره **کارنگی** ملقب بیادشاه **فولاد** شده بود کارنگی سالی یکملیون دلار باو میداد . چرا ؟ آیا **شوآب** نابغه بود ؟ آیا صنایع آهن و فولاد را از دیگر مهندسان بهتر میدانست ؟ خیر . شارل شوآب^۲ بمن اعتراف کرد که از میان همکارانش بسیاری هستند که از لحاظ

فن بر او ترجیح دارند

چیزی که هست شواب هنری خاص و قدرتی بی نظیر داشت
از سر معامله با مردمان آگاه بود و میدانست بآنها چه بدهد از
تمجید و تشویق آنان ذره‌ای خود داری نداشت
بیان اسرار او همین است که او خود برای من نقل کرده
است و حق این است که سخنان او را بر لوحی از فلز نقر کرده
مادام العمر نگاه داریم و آن را در هر خانواده در هر مدرسه در هر
منازه در هر اداره بیاویزیم اطفال ما در عوض اتلاف وقت برای از
بر کردن فرمول آسید فلور هید ریک یا دانستن مقدار بارانی که
هر سال در **گوآتمالا** میبارد، ای کاش این کلمات را در لوح خاطر
خویش نقش میکردند این سخنانی است که اگر بخواهیم بوسیله آنها
میتوانیم زندگی خود را تغییر دهیم :

**شواب میگفت «بزرگترین سرمایه من قدرتی است
که در تولید هیجان در اشخاص دارم»**

بوسیله تشویق است که میتوان بهترین استعداد های انسانی
را ظاهر و بیدار کرد هیچ چیز برای کشتن استعداد شخص
هولناک تر از انتقاد رؤسای او نیست من هرگز کسی را تویخ
نمیکنم باعتقاد من باید در هر کس که آمال و ارمانی هست آن را
تحریک نمود و اگر آمالی ندارد در وجودش ایجاد ارمان کرد .
از این جهت است که من همواره مهبای تمجید و گریزان از تویخ
هستم اگر کاری را بینم که بخوبی انجام یافته است صمیمانه در تحسین
و تعریف آن راه مبالغه می‌پویم»

این بود قول **شواب** ! ما چه میکنیم ؟ درست رفتار ما

عکس دستور او است هر وقت چیزی در چشم ما نا پسند می آید
فریاد بر میداریم و شکایت آغاز میکنیم .

شواپ میگفت من سفر بسیار کرده ام و مردمان بسیاری دیده ام
عموماً با تشویق و تشجیع بهتر کاری را پایان میرسانده اند تا با
ملامت و انتقاد .

بعقیده او همین نکته یکی از علل فوق العاده مهم در پیشرفت
امور آندره کارنگی محسوب میشود این مرد هرگز فراموش
نمیکرد که در حضور جمع از همکاران خود سپاسگزاری کند در
خلوت هم از آنان اظهار امتنان مینمود حتی بعد از وفات هم وسیله
تمجید همکاران خود را از دست نداد بر سنک فبرخود چنین نوشت:
« در اینجا کسی خفته است که در زمان حیات موفق شد مردانی
را در پیرامون خود جمع کند که از او هوشمند تر بودند »

سر کامیابی **رکفلر** هم این امر بود در وقتی که شریک او
موسوم به **ادوارد بدفورد** در آمریکای جنوبی معاملاتی زبان
آور نمود و یک میلیون دلار بکمپانی خسارت رسید جای آن بود
که رکفلر خشنام شود ولی میدانست که **بدفورد** همه مساعی
خود را بخرج داده و با وجود این موفق نشده است . از این رو خاموشی
گزید گذشته از این در طرز رفتار **بدفورد** نکته ای را یافت که
مستحق تمجید بود تشکر کرد که از کل سرمایه آن معامله ۶۰ درصد
صد رانجات داده است « واقعا این رفتار شما بسیار عالی است مام
در این کشور همیشه بیش از آنچه شما کرده اید نمیتوانیم کرد »

ریکفیلد که مشهورترین صحنه سازان تیاتر در **برودوی**
بود با جلوه بخشیدن بیانوان امریکائی دارای این شهرت شد مکرر

اتفاق افتاد که يك زن بیچاره را که هیچکس نمیخواست دوبار بار و نظر کند چنان می آراست که چون در روی صحنه نمایش ظاهر میشد جلوه ای سحر داشت و دلهارا می ربود . **زیرک فیله** میدانست که دلخوشی و اعتماد بنفس چگونه شخص را عوض میکند از فرط تمجید و تعریف او زنهای عادی بحسن و جمال خود مغرور شده بسبب اطمینانی که در آنها دیده میشد در بازی و جلوه گری معجز میکردند این مرد عملی و کاردان مزد دختران تماشاخانه را از هفته سی دلار بهفته ۷۵ دلار ترقی داد در جلب قلوب بازیگران مهارت و ظرافتی عجیب بکاربرد : نخستین شبی که نمایش او در «فولی» شروع شد تلگرافی بهترین بازیگران نمایش و دسته گلی بهریک از دخترانی که شرکت کرده بودند تقدیم نمود .

انسان بیش از غذا بتشویق و تمجید محتاج است عجب است که شخص شرم دارد چند روز بنوکر و کارگر خود غذا ندهد لکن متوجه نیست که ندادن آن غذای روحانی چقدر سخت تر از غذای جسمانی است .

یکی از بازیگران معروف می گفت . « هیچ چیز باندازه کف زدن حضار برای من ضرورت ندارد بان وسیله لیاقت من رشد می نماید و استعدادم قوت میگیرد .

بلی مابدن فرزندان و مهمانان و زیردستان خود را غذا میدهم ولی آن طعمای که مایه روح است کمتر بانان میرسانیم سیب زمینی و کباب که مولد نیروی طبیعی است بانان عطا میکنیم ولی غافلیم که سخنان خوشی را که دیر زمانی در گوششان چون آهنگ موسیقی است بانان خطاب کنیم

میدانیم که بعضی از خوانندگان چون باینجا میرسند می گویند «آه مقصود تو مدهانه و چاپلوسی و تملق و خوش آمد گویی است . من مکرراین شیوه را بکار برده ام مردمان باهوش فریب این حرفها را نمیخورند .»

البته تملق خشن و درشت در مردمان ظریف کارگر نمیشود زیرا که میان خالی و باطل است و از روی اغراضی ادا میشود طبیعی است که شنونده آنها را دفع می نماید. **فرقت میان مدح و ثنائیکه از قلب پاک بره یخیزد با چاپلوسی و تملقی که سرمایه فساد است : تملق ضررش از نفعش بیشتر است** ، مردمان چاپلوس غالباً دچار خسران عظیم میشوند زیرا که چاپلوسی یک نوع بازی و خنده مضحکی است که مکشوف میگردد اما تمجید و تحسین صمیمانه چیز دیگر است . هرگز هرگز من شمارا بتملق و چاپلوسی دعوت نمیکنم مراد من ایجاد طرز مخصوصی از تفکر است که بکلی صورت زندگی را عوض میکند

ژرژ پنجم پادشاه انگلیس در اطلاق دفتر خود در کاخ **بو کینگام** شش پند نقش کرده بود که یکی از آنها این است (**بمن پیاموزید که از گفتن و شنیدن تملقهای پست خود را دور بگیرم**)

حکیم معروف امرسون می گفت : « **آنچه هستید شما را بهتر معرفی میکند تا آنچه میگوئید** » یعنی بهر زبانی میخواهید سخن بگوئید هرگز سخن روپوش ذات شما نخواهد شد و عاقبت طبیعت واقعی شما از زیر پرده های گفتار آشکار خواهد گشت .

اگر تملق گوئی برای پیشرفت انسان کافی بود چندان اشکالی نداشت .

هنگام مکالمه بجای اینکه توجه خود را تماماً بخود معطوف داریم بکوشیم که صفات و اخلاق مخاطب خود را بیابیم. در این صورت می توانیم جنبه های خوب آن شخص را یافته و صمیمانه او را تثابگوئیم و مرکز تملق های ناهنجاری نپردازیم که خود بآنها اعتقاد نداریم نیز از گفتار **امرسون** است : «هر کس را می بینم از يك حيث بر من برتری دارد از این جهت است که من از هر کسی پندی میگیرم و چیزی می آموزم»

آیا آنچه در حق حکیمی بزرگ چون **امرسون** صادق بود هزار بار درباره من و شما صادق تر نیست ؟ اندیشه کردن در حق خود و هنر ها و آمال خود را باید ترك کنیم و احوال دیگران را مورد اندیشه قرار دهیم. **مقید باشیم که هرگز گرد چا پلوسی و تملق نگردیم** مدح و تمجیدی که میکنیم همه از صمیم قلب ما برخیزد ! و چون مورد پیدا کرد از ابراز امتنان و اظهار قدردانی و تشویق مضایقه نکنیم . در این صورت کلمات ما در دلهای مخاطبین می نشیند که گفته اند « سخن کز دل برون آید نشیند لاجرم بر دل » .

دیر زمانی پس از آنکه ما سخنان خود را فراموش کرده ایم شنونده آنها را بیاد آورده و با لذت تمام تکرار میکند .

فصل سوم

در دل مخاطب میل انجام دادن مقصود

خودتان را تولید کنید

در هر فصل تابستان من بکنار دریاچه **هین** رفته بشکار ماهی مشغول میشوم من شخصاً بخوردن توت فرنگی که درخامه پرورش یافته باشد خیلی مایلم این نکته را کشف کرده ام که بیک علت نا معلومی ماهی ها خوردن کرم را ترجیح میدهند بنابراین هر وقت بصید ماهی میروم بفکر آنچه خودم دوست دارم نیستم بلکه متوجه چیزی هستم که ماهی ها دوست دارند هرگز توت فرنگی خامه آلود بر سر قلاب خود نمی گذارم بلکه کرمی فربه یا ملخی درشت را اختیار میکنم و در برابر چشم ماهیان حرکت داده و میگویم: «آیا میل نمی فرمائید» چراهمین اسلوب را در معامله با مردمان بکار ببریم؟

للوید ژرژ این اسلوب را خوب بکار می بست وقتی که از او میپرسیدند که چگونه توانسته است مقام خود را نگاه دارد در صورتیکه سایر رجال عهد او مثل **ویلسون** و **اورلاندو کلمانسو** بزودی از میدان بیرون و از خاطر ها محو شده اند جواب میداد: «من همواره کوشیده ام که طعمه را موافق مذاق ماهی اختیار نمایم.»

چرا همواره از آنچه میخواهیم سخن برانیم ؟ این کاری
یهوده و بی فایده و جاهلانه است . طبیعت هر کسی بآرزوهای خود
علاقه دارد همیشه هم در این حال هست در این باب همه افراد بشر
یکسانند چشم هر کس بآرزوها و خواہش های خودش دوخته است
از این رو تنها راهی که برای نفوذ یافتن در دیگران هست همانا
سخن گفتن در باره چیزی است که بآن میل دارند و نشان دادن
راهی است که طرف را بمقصودش برساند .

فردا در موقعی که مشغول تغییر دادن دیگری هستید این
نصیحت مرا بخاطر ییاورید مثلا اگر میخواهید فرزند خود را از
کشیدن سیگار باز بدارید هرگز او را موعظه نکنید و میل خود
را برایش بیان مینمایید ، برای او ثبوت برسانید که نیکو ترین اعصاب
او را سست میکند و شاید در مسابقه بازی تنیس یا مسابقه دیگر او
را از پیشرفت باز دارد .

این شیوه بسیار نیکوئی است خواه سرو کار شما با اطفال
انسانی باشد خواه با گوساله یا میمون . يك روز **امرسون** حکیم
با پسرش میخواستند گوساله ای را داخله طویل نمایند اما فقط
بمقصود خود توجه داشتند و مثل سایرین در اشتباه و غفلت بودند
یکی میکشید و دیگری از پشت آن حیوان را پیش میراند متأسفانه
گوساله هم مثل آنها فقط متوجه مقصود خود بود و اصلا اعتنائی
بمراد آنان نداشت هر وقت فشار زیاد میشد بروی دوبا میایستاد
و نمیخواست از علوفه خود دور و با صطبل وارد شود .

امرسون خدمتکاری ایرلندی داشت این زن نوشتن
کتاب فلسفی نمیدانست ولی در این مورد عقل سلیم او بیش از دماغ

امرسون کار کرد

فکر نمود که چه چیز این حیوان را جلب تواند کرد پس انگشت خود را در دهان گوساله فرو برد گوساله بجای پستان مادر آنرا مکیدن گرفت وزن خدمتکار آهسته آهسته او را داخل طوبله نمود .

از روزیکه بدنیا آمده اید هر کاری از شما سرزده نتیجه آرزو و غرضی بوده است . ممکن است بگوئید کارهایی هم که معلل بغرضی نبوده از من سر زده است مثلاً فلان روز ۵۰۰ ریال بفلان بنگاه خیریه داده ام . باید بدانید که این کردار هم از قاعده مستثنی نیست شما این عطا را کرده اید برای اینکه از خیر نمودن خود خشنود شوید و در زمره کنندگان اعمال شریف و زیبا محسوب گردید

اگر شما این خشنودی را بردارای بودن ۵۰۰ ریال ترجیح نمیدادید هرگز این وجه را نمیدادید .

ممکن است از این جهت آن وجه را داده باشید که از رد تقاضا شرم داشته اید یا خواهند آن دوستی و رفیقی بوده است . . . در هر حال يك چیز محقق است « چون مایل بچیزی بوده اید آن وجه را عطا کرده اید » .

پرفسور هاری آوراستریت در کتاب مهمی که بعنوان فن نفوذ کردن در رفتار و اخلاق انسان نوشته است میگوید « عمل نتیجه خواهشهای اساسی قلب ماست . . . و بهترین نصیحتی که میتوان بطالبان نفوذ در دیگران نمود این است که چه در معاملات تجاری چه در سیاست چه در تعلیمات چه در زندگی خانوادگی **نخست باید در طرف ایجاد میل شدیدی نمود** . « آنکسی که چنین هنری دارد محبت

و معاضدت همکاران را بسوی خود جلب تواند کرد و در هر کار کامیاب خواهد شد و هر کس که این هنر ندارد فقیر و بی کس خواهد ماند .

آندرو کارنگی که جوانی فقیر از اهالی اسکاتلند بود و روزی چند شامی کسب میکرد عاقبت کارش بجائی رسید که مبلغ ۳۶۵ میلیون دلار وقف امور خیریه کرد . این مرد از عفوان جوانی این نکته را دریافته بود که تنه راه نفوذ کردن در اشخاص این است که بدانیم چه چیز را دوست میدارند و بچه چیز آرزو مندند **کارنگی** فقط چهار سال بمدرسه رفته بود با وجود این می دانست که چگونه مردمان را اداره کند .

زن برادر **کارنگی** دو پسر بزرگ داشت که دردانشگاه پیل تحصیل میکردند و موجب نگرانی شده بودند زیرا که هیچ وقت از احوال خود چیزی بمادر نمی نوشتند و بقدری بی اعتنا بودند که جواب نامه های مشتاقانه او را هم نمیدادند .

کارنگی صد دلار نذر بست که با همین پست کاغذی از آنها دریافت کند بدون اینکه از آنها تقاضا کرده باشد . پس قلم برداشت و نامه می پر محبت بیرادر زادگانش نوشت و بعد از امضاء عبارتی افزود که حاکی از ارسال پنج دلار برای هر يك از آنها بود ولی پول را در پاکت نگذاشت .

شیوه **کارنگی** مؤثر افتاد با همان پست از محصلین نامه رسید که از عم عزیز خود تشکر کرده بودند و باقی را خواننده حدس میزند که چه نوشته بودند ...

فردا شما محتاج خواهید بود که کسی را وادار بانجام

عملی نمائید پیش از شروع بکلام قدری اندیشه کنید و باخود بگوئید
« چگونه میتوانم او را وادار بانجام این کار کنم ؟ »
این اندیشه شما را باز میدارد که بی تأمل نزد مردم رفته
و تقاضا و نقشه خود را بآنان بگوئید .

من در هر فصلی يك سلسله کنفرانس در نیویورک میدهم
برای بیست جلسه سخنرانی ، تالار رقص یکی از هتلها را اجاره
میکنم .

يك سال در آغاز فصل سخنرانی ناگهان آگاه شدم كه
صاحب مهمانخانه کرایه تالار را سه برابر ترقی داده است من
بلیطها را طبع و نشر نموده و همه اعلانها را بآدرس آن مکان
فرستاده بودم البته نمیخواستم که اینقدر اضافه بر کرایه بدهم پس
اندیشه کردم که آنها بروم بمدير هتل شکایت کنم ؟ وباین شخصی که
هیچ علاقه بکار من ندارد درد دل نمایم یا نه ؟ عاقبت باخود گفتم
چه فایده دارد ؟ این مرد هم درست مثل خود من است یعنی فقط
بآنچه میل دارد علاقه پیدا میکند بعد از مدتی تفکر باخود قرار
دادم در هر حال دیدنش ضرری ندارد دو روز بعد بملاقاتش رفتم
چون وارد شدم گفتم از وصول نامه شما قدری متمتع شدم
با وجود این شمارا بهیچوجه ملامت نمیکنم بسی شبهه منم اگر
بجای شما بودم همین قسم رفتار میکردم و طیفه شما که مدیر این هتل
هستید آن است که حداکثر استفاده را از اطاقهای آن بکنید
اگر غفلت کنید شمارا هم از این جا بیرون میکنند و واقعا شایسته
این رفتار خواهید بود لکن بهتر است که اگر مایل باشید يك
صفحه کاغذ برداریم سودها و زیانهای این بالا بردن کرایه را

به سنجیم

پس ورق کاغذ را بدرازا نصف کردم در بالای يك پاره
آن نوشتم سودها و در بالای دیگری زیانها

در ستون منافع نوشتم « آزاد ماندن تالار رقص » و بعد
شفاهای چنین توضیح دادم « ملاحظه فرمائید شما خواهید توانست
که تالار را برای مجالس بال یا برای انجمن و امثال آن اجاره
بدهید » البته این سود بزرگی است زیرا که برای این قبیل مجالس
هر شبی میتوان بیشتر کرایه گرفت آیا اینطور نیست ؟ بالعکس
اگر من در ظرف سه هفته تالار شمارا بگیرم طبعاً فواید مهمی از دست
شما خواهد رفت

حال زیانهای این امر را ببینیم ، اولاً بجای اضافه کردن
کرایه که من معمولاً میدهم شما آن را تنزل خواهید داد بلکه
بصفر خواهید رسانید زیرا که چون برای من معذور نیست این
مبلغ را پردازم ناچار محل دیگری را برای خطابه های خود
اجاره خواهم کرد که مناسبتر باشد پس مشتری نقدی از دست
شما خواهد رفت و تنها این زیان نیست ضرر بزرگ دیگر هم در
راه دارید . کنفرانس های من گروهی عظیم از طبقات عالی را
باین مکان می آورد چه از توانگران و چه از دانشمندان و چه از
مشاهیر دیگر و این مهمترین اعلانی برای هتل شما خواهد بود
حتی اگر ۵۰۰۰ دلار پول آگاهی در جراید میدادید باین اندازه
توجه مردمان عالی رتبه به هتل شما جلب نمی گردید و این گروه
فراوان را باین جانی آورد آیا این امر برای مهمانخانه شما ارزشی
ندارد

در حین صحبت این دو ضرر را در ستون‌زیانها نوشتم و کاغذ هارا باو داده گفتم :

« میل دارید . که از روی دقت این سودها و زیانها را سنجیده نتیجه را بمن اطلاع دهید)

بامداد روز بعد نامه ای از مدیر مهمانخانه بمن رسید که فقط ۵۰ درصد بر مبلغ سابق افزوده و از اضافه کردن سیصد درصد صرف نظر کرده بود .

درست توجه بفرمایید که من بدون گفتن کلمه از آنچه آرزو و میل داشتم این تخفیف را گرفتم در همه مدت مکالمه فقط از چیز هایی که طرف بآنها علاقه داشت سخن رانده و از طرز رسیدن بارزوهاش گفتگو کرده بودم .

حال فرض کنیم که تسلیم خراش طبیعی خود شده باطابق مدیر حمله برده فریاد زده بودم : شما را چه میشود شما دفعه کرایه مرا سیصد در صد اضافه میکنید در حالی که خبر دارید بلیت ها چاپ و منتشر شده و اعلانها را بجزایر داده‌ام سیصد در صد واقعا مضحك است : حقیقه دیوانگی است من از عهده ادای این مبلغ بر نمی آیم »

نتیجه چه میشد ؟ میان ما کلمات آتشین مبادله می گردید و شما میدانید که عادات مباحثات چگونه ختم میشود حتی اگر موفق میشدم که او را بخطای خود آگاه کنم غرور و خود پسندی او را مانع میشد که بغلوییت خود اقرار کرده تسلیم میل من شود

ذیلا پندی را از **هنری فور** میاورم که در باب اداره کردن مردمان از آن بهتر نمی توان گفت : « سر پیشرفت (اگر بتوان

برای پیشرفت سری پیدا کرد) در این است که شخص بتواند خود را
را بجای طرفش بگذارد و امور را همانقدر از مد نظر، بهنگرند که
از نظر خودش.

این قول بقدری درست و حکیمانه است که من مفاد آن را
تکرار میکنم :

«سر پیشرفت در این است که شخص بتواند خود را بجای
طرفش بگذارد و امور را همانطور که از مد نظر خود می نگرد از
لحاظ او نیز ملاحظه کند»

این حقیقت چنان سهل و روشن است که هر کس در بادی امری
تواند آنرا درک کند با وجود این ۹۰ درصد مردمان در ۹۹ درصد
امور از آن غفلت دارند .

برای مثال گوئیم فردانامه هائی را که در اداره بشما میرسد
بر رسی نمائید خواهید دید که اکثر آنها برخلاف این قاعده عقل سلیم
است مثلاً نامه ذیل را که حقیقت دارد و از طرف یکی از بزرگترین خبر
گزاربهای بی سیم نوشته شده است ملاحظه کنیم این نامه یا این
بخشنامه خطاب بمدیوران بنگاههای محلی بی سیم در سراسر ممالک
متحدۀ امریکا است . من بعد از هر جمله اندیشه های خود را در میان
دو هلال قرار داده ام تا مطلب بهتر روشن شود :

مستر جان بلانک شهر بلانکویل (ایندیانا)

مستر بلانک عزیزم

کمپانی مگاوکس مایل است مقام ارجمندی را که
همواره داشته است در عالم انتشارات بی سیم حفظ
کند .

(من چه اعتنا دارم بآنچه شما مایلید . مشاغل و گرفتاریهایی که دارم مرا چنان بخود مشغول ساخته است که ابداً پروای شما را ندارم . .. بانک رهنی از تجدید رهن خانه من خود داری میکنند حشرات همه گل سرخ های باغچه مرا فاسد کرده اند دیروز در بورس مظنه تنزل کرده است .. امروز صبح توانستم بوقع به راه آهن برسم خانواده جانسن مرا بشب نشینی خود دعوت نکرده اند ... د کتر بمن گفته است که فشار خون داری و اعصاب تو ضعیف است ... من باین همه غم و ارد اطاق دفتر خود می شوم کاغذهایی را که بست آورده است باز میکنم ... می رسم بنامه این شخص برمدعای خود خواه که از نیویورک نوشته و میلها و خیالهای خود را برایم شرح داده است آه آه اگر میدانست نامه او در من چه تأثیری میبخشد حتماً از فن انتشارات خود داری میکرد و بساختن خردل همت می گماشت ...)

انتشارات ملی که باهتمام ماصورت گرفته است -
در کشور اساس نخستین انتشارات بی سیم محسوب
میشود برناه که از آن زمان تا حال پیش گرفته ایم ما را
بر همه خبر گز اریهائی که رقیب ما محسوب میشوند برتری
بخشیده است •

(آه بلی ؟- تجارتخانه شما غنی ترین و قوی ترین شرکت هاست . میدانیم - بعد چه میفرمائید ؟ تذکر این نکته بکلی در من بی تأثیر است اگر فرضاً شما باندازه کمپانی ژنرال موتور و کمپانی ژنرال الکتریک و نیروی ارتش امریکا جمعاً قوت و قدرت داشتید باز هم برای من یکسان بود اگر بقدر یک گنجشک هوش میداشتید

ملفت میشدید که جالب ترین چیز برای من اهمیت و عظمت خود من است نه اهمیت شما . اینطور که شما پیشرفتهای خودتان را با شرح و بسط بیان میکنید نتیجه می که میگیرید آنست که حقارت و خفت مرا بیشتر برایم محسوس میسازید)

مامایلیم که آخرین اطلاعات شعب مختلفه بیسیم را به مشتریان خود بدهیم *

(شما مایلید ' شما مایلید ' ای ابلهان بی شعور برای من چه اهمیت دارد که شما چه میخواهید یا فلان مرد سیاسی چه میخواهد یا رامان ناوارد و بازیگر چه میخواهد . مگر نمیدانید که برای ایجاد علاقه در من باید از مطلوبات من سخن بمیان آورید و شما هنوز در این نامه سخیف خود يك كلمه از آنچه من مایلم سخن نگفته اید)

بنابر این آیامیل دارید که همه اطلاعات مربوط به نامه ها و ساعات رادیوی خود را ترجیحاً برای شرکت ما بفرستید تا هر هفته مناسب ترین ساعات نشر اخبار را اختیار نمایم *

(چرا شما را ترجیح بدهم آیا در کلام شما تناقض نیست ؟ از یکطرف با ادعای غرور آمیز خود حقارت مرا در نظر خودم روشن تر ساخته اید از طرف دیگر میخواهید من شما را بر غیر ترجیح بدهم و حتی کلمه خواهش مندم نیز در عبار شما دیده نمیشود)

جواب سریع شما که حاکی از آخرین اقدامات

شما باشد بمنافع مشترك ما كمك خواهد كرد *

(عجب نادانی است ! آقا بخشنامه چاپی برای من فرستاده

است که در سراسر کشور مانند برگ خزان ریخته شده است با وجود این از من تقاضا دارد که نامه شخصی در پاسخ او بنویسم از چون منی که در زیر بار گرفتاریهای خودم خسته و درمانده شده‌ام؛ موقع پرداخت وامم رسیده فشار خونم شدت گرفته گلهایم فاسد شده و هزاران هم‌واندوه دیگر دارم. و باوجود این تقاضای شتاب هم در جواب میکند!

مقصودتان از جواب معجل چیست؟ نمیدانید که من هم باندازه شما گرفتاری دارم از طرز بیان آمرانه شما هم خشنود نیستم.... در این عبارت مینویسید که شرکت ما در این پیشنهاد موجب افزایش منافع طرفین خواهد شد بسیار خوب عاقبت کلمه که مربوط بمن باشد ذکر کردید نسبت بمن ابراز علاقه نمودید ولی هیچ توضیحی نداده اید که چگونه این سود مشترك عاید تواند شد)

در خانه سلام صمیمانه ما را بپذیرید امضاء مدیر
ضمیمه - قطعه روز نامه جوف که از جریده
بلانکویل بریده شده جالب توجه شما خواهد شد و
ممکن است شما هم مایل باشید آنرا بوسیله رادیوی خود
نشر بدهید .

(فقط در این عبارت اخیر نکته می قید کرده اید که ممکن است مرا سودمند شود چرا آن را در آغاز نامه ذکر نکرده اید....؟)
در هر حال من نصایح خود را تکرار نمیکنم همینقدر میگویم شخصی که مدعی خبر گراری است و با وجود این طرز نک-ارش او چنین است از عمل او آشکار میشود که مبتلا بیلاحت و حماقت

شدیدی شده است....

خبر آقا چیزی که برای شما ضرورت دارد اطلاع از آخرین اقدامات مانیت بلکه مقداری بود میخواهید که در غده تیروئید شما داخل نمایند)

در واقع اگر کسی عمر خود را صرف خبرگزاری کرده و مدعی تخصص در فن نفوذ نمودن در ابناء نوع خود میباشد آنگاه نامه تقاضای خود را باین صورت بنویسد پس ما چه توقعی از اصناف دیگر مثل خیاطان و نجاران و کشاورزان توانیم داشت؟ این نامه دیگری است که رئیس یکی از ایستگاههای راه آهن ادوارد ورمیلن که یکی از دانشجویان ماست مینویسد . تصور میکنید چه اثری در خواننده کرده است نخست آنرا مطالعه کنید بعد نتیجه را من بشما میگویم .

آقایان زرگا و پسران

کار خانه تهیه خمیر شیرینی

فرونت استریت شماره ۲۸ .

بروکلین نیویورک .

آقای ادوارد ورمیلن ملاحظه فرمایند .

آقایان .

» عمل نقل و انتقال کالا در این ایستگاه دچار اشکالی شده

است زیرا که مقداری از اشیاء طرف عصر بما میرسد از این رو اختلالی در کار رخ میدهد و کارگران ما باید چند ساعت اضافه کار کنند بملاوه در وصول کامیونهای باری تاخیر و در ارسال بسته های امانت تعویق حاصل میگردد . مثلاً وور ۱۰ نوامبر از طرف شما

۵۱۰ صندوق فرستاده شده بود که در ساعت چهار و بیست دقیقه بعد از ظهر بدست ما رسید .

بنابر این از شما خواهش میکنم که مساعدت فرمائید از این قبیل پیش آمد های تأسف انگیز جلوگیری شود و اگر برای شما میسر باشد روزهاییکه مقدار کالا زیاد است طوری دستور دهید که کامیونها زود تر باین ایستگاه برسند و قسمتی از متاع را در صبح بـما تسلیم کنند .

این اقدام برای شما فوایدی خواهد داشت اولاً کامیونهای شما زود تر خالی و آزاد میگردد ثانیاً اطمینان خواهید یافت که اشیاء فرستاده شما فوراً بمقصد روانه خواهد گشت .

با احترامات ژ ب

« ناظر »

مستر ورمیلن که مدیر بازرگانی تجارتخانه زرگاو پسران است و در مجالس درس ما حضور می یابد این نامه را با تفسیری که کرده بود برای من فرستاد .

« این تقاضا درست اثری مخالف مطلوب نویسنده بخشید زیرا که با بیان مشکلات شرکت راه آهن شروع شده است که اساساً ما علاقه بشنیدن آن نداریم و بـما مربوط نیست نویسنده از ما تقاضای مساعدت در رفع مشکلات خود میکند بدون اینکه قبلاً تحقیقی نماید که آیا این مساعدت موجب زحمت ما خواهد شد یا نه و در پایان کاغذ بـما وعده میدهند که اتومبیلهای باری را زود تر خالی و آزاد نموده و همان روز بسته های ما را بمقصد برسانند در واقع آنچه بیشتر بـما ارتباط دارد در آخر نامه نوشته شده است و رویهم

رفته این مکتوب شخص را بضدیت و مخالفت بیشتر میکشاند تا بمعاضدت و مساعدت »

بینم میتوانیم دوباره این نامه را بطرز دلخواه بنویسیم نخست باید متوجه بود که وقت را بشرح مشکلات مخصوص بخود نباید تلف کنیم . پندهانری فورد را بکار بندیم که گوید « خود را بجای طرف بگذارید وامور را از مدنظر او بنگرید » نامه‌ی که در زیر نوشته میشود شاهکار نیست لکن فدری بهتر از کاغذ اصلی بمصود نزدیک میشود

خدمت آقای ادوارد ورمیلن *

شرکت زرگاو پسران

کارخانه تهیه خمیر شیرینی .

فرون استریت شماره ۲۸ .

بروکلین (نیویورک)

مستر ورمیلن عزیزم .

اکنون چهارده سال است که باکمال مسرت طرف داد و ستد شما هستیم طبعاً از این لطف دائم شما بسیار سپاسگزاریم و در مقابل مایلیم که در نقل و انتقال فرستاده های شما سرعت بیشتری معمول داریم لکن مجبوریم که اعتراف کنیم انجام این نیت برای ما دشوار شده است زیرا که اتومبیلهای شما در حوالی عصر مقدار زیادی از اشیاء را بما تسلیم میکنند چنانکه در ۱۰ نوامبر واقع شد . چون عده زیادی از بنگاهها نیز در همان اوقات بسته های خود را نزد ما میفرستند از این رو کارها مختل و معطل میگردد در نتیجه کامیونهای شما در جلو ایستگاه مدتی معطل میشوند و گاهی

هم تاخیری در ارسال کالای شما رخ میدهد. این پیش آمد بسیار موجب تأسف است طریق اصلاح آن اینست که بارها را پیش از ظهر بفرستید در این حال هیچ تاخیری در تخلیه اتومبیلهای شما واقع نخواهد شد و اشیاء بسرعت باراه آهن مقصد ارسال خواهد گردید و کارگران ما خواهند توانست زود تر کارهای خود را پایان رسانده بمنزل بروند و ظرف بزرگی از آن ما کارونی های لذیذی که ساخت کارخانه شماست تهیه و تناول نمایند.

«تصور نفرمائید که این نامه از روی اعتراض نوشته شده است یا خدای نخواستہ گمان مکنید که من میخواهم در طرز اداره کارخانه بشمانصیحتی بکنم فقط مقصودم این است که بهتر درانجام خدمات موفق شوم

«البته هر ساعتی که شما اشیاء خود را باین ایستگاه بفرستید ما بانهایت مسرت در اجرای فرمایش خواهیم کوشید»
«چون میدانم چقدر گرفتاری و کار دارید تقاضا میکنم که برای نوشتن جواب ابداء بخودتان زحمت ندهید.

(در پایان تمنی دارم احساسات ارادتمندانه مرا بپذیرید)

ژ.ب. (ناظر)

فعلا هزاران عضو فروشنده تجارتخانه ها بیکار و نا امید و یا با اجرت کم در کوچه ها سرگردانند. چرا؟ برای اینکه فقط بمطلوب خود فکر میکنند ملتفت نشده اند که نه من و نه شما آرزومند خرید نیستیم بلکه هر يك در طلب حل مسائل شخصی خود هستیم. پس آن فروشنده می که ما را بجل آن مسائل و رفع آن مشکلات موفق کند و نشان بدهد که خدمات او یا اشیائی که عرضه می کند موجب صرفه جوئی و منع خستگی ما میشود و ما را

مشغول و فارغ از اندیشه میسازد و آینده ما را از يك حيث تأمین مینماید چنین شخصی میتواند ما را متقاعد ساخته و جنس خود را بما بفروشد یا بهتر بگوئیم او ما را متقاعد نمیسازد ما خود بخود بدون اینکه در خارج فشاری احساس نمائیم متقاعد میشویم و آن جنس را بر میداریم .

با وجود این چه بسا مردمان عمری در فروشندگی صرف میکنند و ابدأ نظری بمقاصد خریدار ندارند . من در فارست هیل منزل دارم كه محل كوچكى است در بیرون شهر نیویورك يك روز صبح كه بایستگاه میرفتم در راه یکی از دلالتان سابق اجاره املاك را دیدم كه مدت درازی در این ناحیه بسر برده بود موقع را مغتنم شمرده از او تقاضا كردم كه اطلاعاتی راجع بعمارتی كه مسكن دارم بمن بدهد . كه آیا با آجر ساده ساخته شده یا با آجر فشاری ؟ جواب داد كه این نکته را نمیداند بهتر است بكانون مهندسين و معماران محل رجوع نمایم . معلوم است كه من محتاج این راهنمایی از جانب او نبودم تكلیف خود را میدانستم پس راه خود را گرفته رفتم روز بعد كاغذی از آن دلالت بمن رسیده . شاید تصور كنید كه توضیحاتی راجع پیرسش دیروزی بمن داده بود ؟ كسب این اطلاع برای او چندان اشكالی نداشت میتوانست با تلفون آت را تحقیق كند و بمن بنویسد ، باری نامه او را خواندم اصرار کرده بود كه خودم از كانون معماران مطلب را پیرسم بعد تقاضا داشت كه نماینده كار های بیمه من شود .

این مرد از من توقع استفاده بزرگی داشت اما حاضر نبود كه مختصر خدمتی برایم انجام دهد .

در هر طبقه اجتماعی و در هر يك از اصناف مردم همین اشتباه

اساسی جاری است چند سال پیش گلویم شدت درد میکرد
بفیلا دلفی رفته خود را یکی از کارشناسان معروف نشان دادم این
 پزشك قبل از آنكه لوزتین مرا نكـاهی بکند مشغول تحقیق از
 شغل و کار من شد بدرد من توجهی نداشت اهمیت کیسه مرا
 میخواست بدانند قصد او نجات دادن من از بلای گلو درد نبود بلکه
 میخواست حداکثر استفاده را از جیب من بکند لکن یکشاهی
 هم از من توانست بگیرد من با نهایت تنفر از حرص و طمع این
 پزشك منزل او را ترك کردم.

متأسفانه عالم از این قبیل مردم حریص و خود پرست و
 کوتاه نظر پرست . از این سبب است که آن مرد نادرالوجودی
 که کمر بخدمت دیگران بسته و هیچ چشمداشتی بنفع خود ندارد
 از میان بشر ممتاز میشود زیرا که درعالم رقیب ندارد و دیریا زود
 شاهد کام را درآغوش خواهد گرفت

عالم معروف اقتصادی **آون یانگ** بدر **پلان یانگ** گفته
 است . «مردی که بتواند خود را در جای دیگران فرض
 کند و کیفیت حرکات فکری آنان را تشخیص بدهد هرگز
 نباید از حوادث آینده بیمناک باشد» .

اگر خواندن این کتاب فقط این فایده را بشما می بخشد
 که شما را روز بروز مهیتر میساخت تا در هر حال مقصود طرف
 خود را در نظر بگیرید در این صورت میتوانید این کتاب را یکی
 از عوامل پیشرفت زندگانی خود بشمار آورید .

چرا از میان این همه اشخاص که هر روز می بینید و این
 همه شاگردی که بکلاسهای شما می آیند کمتر کسی را می یابید

که از ساده ترین قواعد روانشناسی عملی استفاده نماید ؟
بخاطر دارم که یکی از شاگردانم میل داشت رفقایش را
وا دارد که با او در بازی باسکت بال شرکت کنند مقصود خود را
اینطور بیان کرد :

« من مایلم که شما بزمین ما بیایید و باسکت بال بازی
کنیم . من خیلی باسکت بال را دوست دارم دفعه گذشته که خواستیم
بازی کنیم عده کافی نبود که بازی سر بگیرد از این جهت میخواهم
که فردا شما همگی بیازی بیایید باسکت بال ورزش محبوب من
است ولی همبازی ندارم » .

این بود طرز بیان آن شاگرد و روشی که برای همراه
کردن رفقایش بکار می برد توقع داشت که در آنها همان میلی که
در خود اوست ایجاد نماید ، فقط از خود میگفت و جز از خود
چیزی نمی گفت . حتی يك كلمه هم که معرك آنها شود بر زبان
نمیراند . چرا این ؟ کودکان بزمین ورزشی بروند که هیچکس مایل
بیازی کردن در آن نبوده است !

در صورتی که پیدا کردن دلایلی که طرف را متقاعد کند
کار دشواری نبود ! بایستی در چشم آنها فواید ورزش و منافع
هوای آزاد و لذت بازی و کثرت شادی و امثال اینها را جلوه
میداد . . . تا بقول پروفیسور اوراستریت « در آنها هم آتش شوق
زبانه بکشد . »

دیگری از دانشجویان کلاس من برای طفل كوچك خود
نگرانی داشت كودك ضعیف بود و غذا های مقوی را نمیخورد
پدر و مادرش برای وادار کردن او بخوردن آن غذاها روش

معمول را بکار می‌بردند پیوسته او را ملامت میکردند و باصطلاح
لندلند مینمودند و بفشار میخواستند او را وادار بخوردن کنند :
« مامان میل دارد که تو اینرا بخوری . . . » « پاپا میل دارد که
تو بزرك و چاق شوی . . . »

آیا کودک ابدأ اعتنائی باین تقاضا ها میکرد؟ خیر علاقه
او بتقاضای دیگران همانقدر بود که علاقه يك نفر مسیحی بروز
عید مسلمانان .

چطور ممکن است کسی که اندك شعوری داشته باشد
تصور نماید که کودکي سه ساله مقصود مردی سی ساله را درك
تواند نمود و شريك عقیده او خواهد شد؟ پدر آن طفل همین امید
خام را داشت و بعد از تکرار متواجه خطای خود شده گفت :
« به بینم این طفل چه چیز را دوست دارد چه میخواهد اگر
این نکته را بیابم آنوقت خواهم توانست، او را بتابعیت خود
بکشانم . . . »

همینقدر که فکر را متوجه مقصود کرد راه حل مسئله خود بخود
ظاهر شد . طفل سه چرخه ای داشت که آن را در پیاده رو حرکت
میداد و لذتی از این کار می برد بدبختانه در همان کوچه طفلی
بزرگتر و قوی تر از او بود و عیش او را منقض میکرد همین که
کودك را میدید میدوید او را از چرخ فرو می آورد و خود براندن
مشغول میشد .

آنوقت طفل خود را بآغوش مادر افکنده فریادها میکشید
مادر می‌دوید و بسرك مهاجم را فرود می آورد و فرزند خود را
برچرخ می نشانید هر روز این واقعه تکرار میشد . میل قلبی طفل

کوچک چه بود در این باب لازم نیست که شرلوک هلمس را
 بکشف مطلب بگماریم غرور و خود خواهی و میل بمظمت و تفوق
 و خلاصه همه قوای شدیدی که در ریشه وجود انسان قرار دارد
 او را بانتقام وادار میکرد آرزو داشت که خصم را با مستی پهلوانانه
 بر خاک مذلت بیفکند پس بمحض اینکه پدرش باو گفت که اگر
 غذاهائی را که مادرش تهیه میکند بخورد چنان قوتی خواهد
 گرفت که دشمن را بیک ضربه جانانه از پای در خواهد آورد
 مسئله طفل دفعه حل گردید پس از آن هر چیز میدادند بی تعاشی
 میخورد اسفناج و کلم و کرفس و هر چیز را که باعتقاد پدر و مادرش
 برای تقویت او مفید بود بدون سرپیچی تناول میکرد باین امید
 که قوتی گرفته خجالت ها و منلوییت ها را تلافی بکند پدر بمحض
 اینکه این مسئله را حل کرد دست بمطلب دیگر زد بچه عادت
 زشتی داشت شب

مادر بزرگش بود چون صبح بر میخاستند مادر بزرگ دستی
 بملافه زده میگفت « ببین جانی باز امشب چه کرده ای
 ولی جانی اعتراض میکرد و جواب میداد « من نبوده ام
 این کار خود تست «لند لند و چوبکاری و خجالت دادن هم بجائی
 نمیرسید مکرر باو میگفتند «مادرت نمیخواهد که تو این کار
 را بکنی» ولی سودی نمیداد همه این حجج و دلائل برای پاکیزه
 نگاهداشتن بستر کافی نبود. آنگاه پدر و مادر باخود گفتند
 « چه باید کرد تا این کودک وادار باصلاح خود شود ؟ »

آرزوهای طفل چه بود؟ نخست بجای آنکه مثل مادر بزرگش
 پیراهن بلند داشته باشد می خواست بتقلید پدرش پی جامه

پوشد. مادر بزرگ که از پیشرفت‌لند لند خود مایوس شده بود و عده داد که اگر خود را اصلاح کند برایش پی جامه بخرد آرزوی دیگر طفل این بود که روزی رختخواب مستقل داشته باشد این را هم مادر بزرگش با کمال میل پذیرفت.

روزی مادر طفل را بمغازه بزرگی برد چشمکی به خانم فروشنده زده چنین گفت « این آقای کوچک بمغازه شما آمده است که خریدهایی بکند » خانم فروشنده ابهت و عظمت او را محسوس تر ساخته باو خطاب نمود: « بسیار خوب آقا چه میفرمائید بشما نشان بدهم؟ »

طفل بمقدار چند سانتیمتر قد کشیده گفت میخوام تخت

خوابی برای خود بخرم »

وفتی که معادل تختی رسیدند که مادرش قصد خریدن آن را داشت مجدداً مادر چشمکی زد و فروشنده طفل را تشویق بخريدن آن نمود فردای آن روز تخت در اطاق گذاشته شد و چون شب پدر وارد خانه شد پسرک بجلوی او شتافته فریاد برآورد « پاپا پاپا زود بیا تخت مرا ببین من خودم آن را خریده ام چون پدر تخت را دید پند شارل شو آب را بکار بست » صمیمانه تصدیق و جوانمردانه بمجید نمود « و از کودک پرسید « البته تو آن را تر نخواهی کرد؟ »

طفل گفت « نه نه هرگز آن را تر نمیکنم »

کودک بعهده خود وفا کرد پای خود پسندیش در میان بود این رختخواب بستر مخصوص او محسوب میشد خود او بنتهائی آن را انتخاب کرده بود از این گذشته دیگر پی جامه پوش شده و

و بردان شباهت داشت .

من پدر دیگری را می شناسم بنام مستردوچمان که مهندس تلفون بود و دختر سه ساله اش هر روز صبح از خوردن مطبوخ حبوبات خود داری مینمود . لندلند هاو استدلالها و نوازشها سود نمیداد پس پدر و مادر اندیشه کردند که « چگونه او را مایل بخوردن صبحانه اش کنند ؟ »

دخترک عشقی وافر بتقلید از مادرش داشت از این جهت او را يك روز روی صندلی گذاشتند که مطبوخ را خودش تهیه نماید . . . بعد در موقع مناسب پدرش بدون اینکه خود را برای بزند وارد آشپز خانه شد دخترک با کمال غرور در حالی که فاشی را در دیگچه حرکت میداد باو گفت ؟ « بین پاپا امروز مالتکس را خودم حاضر میکنم »

پس بدون اینکه انتظار اصراری داشته باشد دو بشقاب از آن سوپ خورد خودش سازنده آن بود و بر خود می بالید احساس عظمت و اهمیت در خود میکرد مطابق میل و آرزوی خود این کار را کرده بود اجباری در میان نیامده بود شخصیت خود را باین وسیله ظاهر میساخت .

حکیمی گفته است که اظهار تشخیص یکی از ضروریات فائقه انسانی است پس چرا ما این صفت را در پیشرفت امور بکار نبریم وقتی که فکری درخشان در ذهن ما پیدا میشود و میخواهیم طرف آن را بپذیرد باید طوری مطلب را ترتیب دهیم که آن شخص تصور کند این فکر از خود اوست اگر این نکته را باور کرد دودستی بآن فکر چسبیده و مدافعت خواهد شد و بآن مباهات خواهد کرد

و دوستش خواهد داشت و را مبالغه خواهد سپرد .
بغاطر بیاورید که :

« نخست باید در شخصی که می‌خواهید زیر نفوذ خود بیاورید میلی شدید تولید کنید هر کس باین امر موافق شود محبت و مساعدت همگان را بسوی خود جلب خواهد کرد و بهر کاری کامیاب خواهد شد و آنکس که این استعداد را ندارد در فقر و تنهایی خواهد ماند ،

هشتم فصل

که پس از بکار بردن آنها می‌توانید حداکثر فایده را از این کتاب ببرید .

۱ - برای اینکه حداکثر فایده از این کتاب برده شود باید در شخص استعدادی ذاتی باشد که از هر قاعده و ضابطه بهتر است اگر این استعداد اساسی را نداشته باشید بهترین تعلیمات بکار شما نخواهد آمد ولی هر گاه آن را داشته باشید از دست شما معجزاتی بظهور خواهد پیوست و شاید محتاج این تلقینات هم نباشید .

این استعداد عجیب چیست ؟ خیلی ساده است . آرزوی عمیق و شوق شدید بآموختن و میل اینکه در دیگران نفوذ یافته در عقیده و عمل با آنان توافق حاصل نمایید .

طریقه پرورش این آرزو چیست ؟ - آن است که پیوسته اهمیت دستور هائی را که در این کتاب بشما آموخته شده است

در مد نظر داشته باشید

بیشرفتهایی را که از استعمال این دستور ها در مقامات و در محبت دوستان برای شما حاصل خواهد شد در برابر خود مجسم کنید بدون خستگی این معنی را مکرر با خود بگوئید « نیک بختی من ، کامیابی من ، قبول عام من ، سود و نفع من ، بیشتر وابسته مهارتی است که در معاشرت با ابناء نوع خود بتوانم بکار ببرم »

۲ - نخست هر فصلی را بسرعت مرور کرده نظراجمالی از آن پیدا کنید بعد از خواندن هر فصل شاید شایق گردید که بفصل بعد پردازید ولی از این عمل خود داری نمائید مگر اینکه خواندن شما فقط برای مشغول شدن باشد ولی اگر فی الواقع علاقه بتأثیر در اشخاص دارید و طالب هستید که محبت و مساعدت دیگران را بسوی خود جلب کنید بر گردید و مجدداً آن فصل را از روی دقت بخوانید باین وسیله در آخر کار صرفه در وقت خواهید داشت و بتأیچی مهم خواهید رسید

۳ - در حین مطالعه مکرر خواندن را قطع نموده در باب آنچه خوانده اید تفکر کنید و از خود پرسید که کی و چگونه خواهید توانست این اصول را بکار ببندید این طرز قرائت برای شما سودمند تر از آن است که بتأخت از این سر کتاب به آن سر بروید .

۴ - هنگام مطالعه مدادی یا قلم خود نویسی در دست داشته باشید تادر حاشیه نصایحی که عمل کردن بانها مورد تصمیم شما است علامتی بگذارید اگر بدستوری بسیار مهم بر خوردید زیر

آن خطی بکشید یا در کنار آن چهار علامت XXXX بگذارید
کتابی که سرابای آن از این قبیل علائم گذاشته شده باشد برای
مرور و مطالعه مجدد بسیار آسان خواهد بود.

۵ - من مردی را می‌شناسم که پانزده سال است رئیس شرکت
بیمه بزرگی است همراه همه گزارش‌هایی که از شعب کمپانی
میرسد میخواند و همان عبارات بی‌تغییر را ماه‌ها و سالها مرور
میکند. چرا؟ برای اینکه تجربه‌باو آموخته‌است که تنها وسیله
نگاهداری آن عبارات در حافظه تکرار است.

من شخصا در زمان سابق دو سال وقت صرف کردم تا
کتابی در باب علم معانی و بیان بنگارم با وجود این امروز باید
گاه گاه آنرا مطالعه کنم تا بخاطر پیانورم که چه نوشته‌ام سرعت
فراموشی در وجود انسان حیرت بخش است

بنابر این اگر می‌خواهید از این کتاب فایده حقیقی و جاودانی
ببرید تصور نکنید که یکبار خواندن کفایت میکند بعد از آنکه
بدقت کتاب را مطالعه کردید هر ماه ساعتی چند آن را مرور نمایید
و پیوسته آنرا روی میز تحریر خود بگذارید و مکرر باز کنید
بدون خستگی همواره مغز خود را از دستور‌هایی که موجب کامل
شدن استعداد‌های باطنی شماست تقویت نمایید. بخاطر داشته باشید
که فقط با توجه دائم باین دستور هاست که رفته‌رفته عمل کردن
بانها ملکه شما خواهد شد و بدون تکلف و زحمتی میتوانید
آنهارا بکار ببندید و با ممارست است که طبیعت ثانوی در شما
حاصل خواهد گشت، وسیله دیگری در دست نیست.

۶ - برنارد شاو گوید برای اینکه دانشی ملکه شود تعلیم

تنها کافی نیست عمل لازم است، کاملاً حق بجانب اوست برای آموختن انسان باید حالت فلسفی داشته باشد نه انفعالی با ورزش و تمرین است که انسان بکمالی میرسد برای اینکه این قواعد ذهنی شماشود آنها را بموقع عمل بگذارید و هر وقت فرصت یافتید آنها را بکار بندید و الا بزودی فراموش خواهد شد **فقط علمی که بعمل**

می آید در ما باقی تواند ماند •

شاید گاهی عمل کردن باین دستور ها برای شما مشکل شود من کاملاً متوجه این نکته هستم زیرا که خود نیز همیشه بآسانی نمیتوانم دستور های خود را بعمل بگذارم مثلاً وقتیکه شما خشمناک هستید انتقاد کردن و متهم ساختن آسانتر از آنست که خود را بجای طرف فرض نمایید، تشخیص دادن عیوب خیلی سهل تر از دیدن هنرهاست سخن راندن از مسائلی که ما را بخود مشغول ساخته طبیعی تر از بحث در مطالبی است که مورد توجه مخاطب ماست از این رو هنگام مطالعه این کتاب باید کاملاً مستحضر باشید که مراد آموختن و آگاه شدن نیست بلکه میخواهید عادات جدیدی کسب کنید قانون نازه می در زندگی طرح بریزید برای این مفسود وقت کافی و ممارست دائم لازم است •

پس مکرر باین صفحات مراجعه نمایید این کتاب را رساله عملی خود سازید و آنرا رهنمای روابط با ابناء نوع خویش کنید و چون در برابر مسئله خاصی واقع شدید مثلاً تدبیر اصلاح طفل یا همراهی کردن بانوی خود با خود، یا خرسند کردن مشتری غضبناک، پیش از شروع قدری اندیشه کنید و نظری بفصول این کتاب بیندازید سطر هائی را که نشان کرده و زیر آنها خط

کشیده اید بخوانید آنکاه دستور ها را عمل کنید و بنگرید که چه معجزاتی از شما صادر میشود .

۷ - با بانوی خود یا فرزند یا همکار خود قرار بگذارید که هر وقت شما را در حالی دیدند که یکی از این قواعد را میخواهید بهم بزنید بیدرنگ شما را متوجه کنند حتی ممکن است در ازا این اخبار انعامی هم قرار بدهید . رفته رفته این تمرین برای شما صورت بازی دلچسپ و سودمندی پیدا خواهد کرد .

۸ - مدیر یکی از بانکهای معتبر وال استریت که در کلاسهای ما مشغول کار است در نامه ئی که بمن نوشته طریقه ئی را که برای رفع نقایص خود پیش گرفته شرح میدهد این اسلوب را بفکر خود یافته است و بسیار بسیار مؤثر است این مرد که با وجود سواد ضعیفی که دارد امروز از بانکداران و رجال مالی بزرگ امریکا بشمار میرود ، اعتراف کرده است که بیشتر کامیابی او نتیجه عمل کردن مرتب بدستور هایش بوده است طرز آن را چنین ذکر میکند

« سالهاست که من دفتر یادداشتی دارم و ملاقاتهاییکه در ظرف روز باید بکنم در آن یادداشت مینمایم اهل منزل من هرگز شبهای شنبه را از جانب من قبول دعوتی نمی کنند زیرا که آن شب را من بمراجعه کارهای هفته تخصیص داده ام و آن شب را بآزمایش وجدانی خود صرف می کنم .

« بعد از شام باطاق خلوت خود میروم دفتر را باز می کنم و در باره هر يك از ملاقاتها و مباحثه ها و سخن رانیها و اقداماتی که در آن هفته کرده ام تفکر مینمایم و میپرسم : « اینجاچه خطائی از من

سرزد و آنجا از چه حیث من بخوبی انجام تکلیف کردم . آیا از این بهتر نمیتوانستم بکنم ؟ راه آن چه بود؟ از این واقعه چه دستوری استخراج توانم کرد .

«گاهی اتفاق می افتد که این مراجعه مرا بسی متألم و غمناک میکند و از خطا و غفلت خود بحیرت میافتم ، با وجود این هر قدر سنم بیشتر میشود از مقدار این خطا ها کاسته میگردد و گاهی چنان حرسند میشوم که دلم میخواهد از فرط شادی مثنی بردوش خود بزنم . این شیوه تجربه اعمال و اصلاح شخصی برای من سودمندتر از سایر طرق اخلاقی بوده است.

«از برکت این عمل قوه قضاوت من استوار تر و روشن تر و تصمیم هایم صحیح تر شده است و همین خوی جدید مراد را معاشرت و معاملت با دیگران بسیار کمک کرده است ، هر قدر دوستان را پیروی آن نصیحت کنم باز کم است»

چراشمام روشی نظیر این پیش نمیگیرید که بآن وسیله در طرز عمل کردن بدستور های این کتاب خود را بیازمائید اگر مصمم شوید که این کار را بکنید دو امر حاصل میشود:

اولا روشی پیش گرفته اید که هم شوق انگیز است و هم تأثیر تربیتی غظیمی دارد

ثانیا بزودی ملاحظه خواهید کرد که قوه محبوب شدن و نفوذ کردن شما در دیگران سرعت مثل شاخه های پید رشد میکند خلاصه برای اینکه بیشترین فایده را از این کتاب حاصل کنیم باید:

۱ - شوقی شدید بآموخن و بکار بردن قواعد ارتباط و

معاشرت با مردمان داشت.

۲- هر فصل را دوبار باید خواند بعد بفصل تالی پرداخت

۳- مکرر در اثنای مطالعه باید توقف کرد و از خود پرسید

که راه عمل کردن باین دستور و آن دستور چیست ؟

۴- زیر هر مطلب مهمی باید خطی کشید.

۵ - بعضی پیدا شدن فرصت این اصول را باید بکار برد ،

۶ - هر ماه یکبار بکتاب مراجعه باید کرد.

این کتاب را برای حل دشواریها باید راهنمای خود ساخت و بوسیله آن بر مشکلات روز فائق شد.

۷- باید این درس را مبدل بیازی شیرینی ساخت و دوستان

و معاشران را واداشت که تخطی شما را از این قواعد کشف کنند و در مقابل نذری را که بسته اید ببرند .

۸- هر هفته باید پیشرفتی را که در این راه حاصل شده از

نظر گذرانید و از خود پرسید چه خطائی رفته چه ترقی واقع شده چه دستوری آموخته شده است .

بخش دوم

وسایل ششگانهٔ محبوبیت

فصل اول

وسيلة مقبولیت

در میان چیزهای شیرینی که از زمان کودکی بخاطر دارم یکی سگ، کوچک زرد رنگ دم کوتاهی است که **تی‌پی** نام داشت . تی‌پی بهر خود هیچ کتاب روان‌شناسی نخوانده بود و بآن هم حاجت نداشت نه پرفسور ویلیام جیمس نه پرفسور هاری آواستریت - کوچکترین سر محبوب شدن را باو نیاموخته بودند ولی او خود روش کاملی برای جا کردن در دلها داشت : او خود مردمان را دوست داشت . علاقه‌می که نسبت بمن نشان میداد چنان طبیعی و صمیمی بود که من هم بی اختیار در عوض او را عزیز و گرامی داشتم .

اگر میخواهید محبت دیگران را بسوی خود بکشید روشی مثل روش تی‌پی اختیار کنید دوست داشتنی باشید . خود را فراموش کنید در فکر دیگران باشید . تی‌پی میدانست که اگر کسی واقعا بد دیگران علاقه‌مند شود در ظرف دو ماه چندان دوست پیدا میکند که اگر دو سال میکوشید ، سایرین را بخود علاقه‌مند کند آنقدر

پیدا نمیکرد ، لازم است که من این عبارت را تکرار کنم .
اگر واقعاً بدیگران علاقه‌مند شوید در ظرف دو ماه چندان
دوست پیدا میکنید که هرگاه دو سال می‌کوشیدید تا سایرین را بخود
علاقه‌مند کنید آنقدر پیدا نمیکردید .

باوجود این چه بسا مردمان را می‌شناسم که يك عمر در خبط
و خطا بسر می‌برند و چون شاهراه را تشخیص نمیدهند در وادی
گمراهی قدم میزنند میخواهند بهر قیمتی باشد دیگران را بخود
علاقه‌مند سازند . چه بیهوده خواهشی ' هیچکس بفکر شما
نیست هیچکس بفکر من نیست . فقط بفکر خویشند . صبح در فکر
خودند ظهر در فکر خودند شب در فکر خودند .

شرکت تلفن نیویورک تحقیقی کرده است که کدام کلمه
در ضمن مکالمات بیشتر بکار میرود البته شما آنرا حدس یافته
اید این کلمه ضمیر اول شخص یا متکلم است در طلی پانصد
مکالمه لفظ من من من سه هزار و نه مرتبه تکرار شده است .

چون نظر بعکس جماعتی می‌اندازید که خودتان هم در آن
میان هستید بکدام شخص اول نگاه میکنید ؟

اگر خیال می‌کنید که مردمان بشما علاقه‌مند هستند جواب
این پرسش را بدهید . « اگر امشب بمیرید چند تن بتشییع جنازه شما
خواهند آمد ؟ »

چرا دیگران بشما علاقه پیدا کنند در صورتیکه شما اول
بآنها علاقه‌مند نشده اید ؟ مداد خود را برداشته پاسخ این سؤال
را بنویسید .

اگر ما فقط میکوشیم که در غیر تأثیر کنیم وتوجه آنان را

بسوی خود منعطف سازیم هرگز دوست صمیمی بسیاری نخواهیم یافت راه دوست پیدا کردن این نیست .

ناپلئون این نکته را خوب میدانست در آخرین ملاقاتش با زن خود **ژوزفین** گفت : « ژوزفین من در روی زمین آن مقدار که آدمی را میسر تواند شد دارای شوکت و قدرت بودم؛ باوجود این در این ساعت تو تنها کسی هستی که باو تکیه توانم کرد » و مورخان از خود می پرسند که آیا ناپلئون حتی بژوزفین هم میتوانست تکیه کند ؟

حکیم معروف **آلفرد آدلر** کتابی بنام حقیقت حیات نوشته و در آن گفته است : « کسی که بابناء نوع خود علاقه پیدا نمی کند در جریان زندگی بیش از هر کس دچار مشکلات میگردد چنین شخصی مضر ترین افراد جامعه است بیشتر مردمان بیکاره و وامانده در زمره این اشخاص هستند »

ممکن است شما ده جلد کتاب روانشناسی بخوانید و چنین کلام پر مغز پر معنائی بر نخورید .

مدیر مجله بزرگ **کولیه** که مردی زیرک و آزموده است در طی سخن رانی خود میگفت برای من کافی است که عبارتی چند از قصه ها و رمانهای بسیاری که برای طبع باداره ما می آورند بخوانم و حکم کنم که نویسنده دوستداربناء نوع خود هست یا نه « اگر نویسنده مردمان را دوست نداشته باشد خوانندگان

هم قصه های او را دوست نخواهند داشت »

در ضمن این سخن رانی دو مرتبه توقف کرد و عذر خواست

که بیانات او شبیه بموعظه شده است و گفت: «آقایان من مثل خطیب و واعظ باشما سخن میگویم ولی کلام من برهانی است باید بردمان علاقمند باشید تا قصه هائی که می نویسید مطبوع طباع واقع شود»

اگر این قول در مورد رمان و قصه پردازی درست است میتوانید مطمئن باشید که در گفتگوهای رو برو براتب درست تر خواهد بود:

من يك شب در اطاق **هوارد ترستون** که رئیس جادوگران و امیر حقه بازان جهان بود بسر بردم ، این همان شبی بود که آخرین نمایش را در **برودوی** میداد این مرد مدت چهل سال در اطراف عالم گردش کرد و مردم را مفتون و مجذوب بلکه متحیر و مبهوت ساخت و مکرر اتفاق افتاد که همه حضار تالار نمایش بادهان باز دیر زمانی باو می نگریستند بیش از شصت میلیون نفر مجالس بازی او را دیده بودند ثروت او قریب بدو میلیون دلار رسید .

آن شب از مستر **ترستون** خواهش کردم که سر پیشرفت خود را برایم شرح دهد معلوم شد که این کامیابی مرهون علم و سواد او نبوده و در طفلی خانه پدری را ترك گفته دروا گونهای که مخصوص حمل چهار پایان است باین شهر و بآن شهر سفر میکرده شبها را در میان خرمن گاه و ینجه بروز می آورده از راه سؤال نان خود را تحصیل میکرده و خواندن را باین طریق آموخته که هر روز ساعتی چند در برابر اعلاناتهای ایستگاه راه آهن میایستاده و آنها را میخوانده است .

شما تصور می کنید که ترستون علم سحر میدانست؟ خیر

اما دو صفت داشت که هیچکس دارای آن نبود نخست آنکه شخصیتی مطبوع و دلپذیر داشت ذاتا بازیگر و فطرتا روانشناس بود هرچه میکرد و می گفت حتی هر حرکتی که از او صادر میشد و هر آهنگی که صدای آن میکرد و هر جنبشیکه بآبروی خود میداد قبلا از روی دقت مطالعه شده بود از این گذشته ترستون بر مردم علاقه پیدا میکرد و صمیمانه متوجه احوال دیگران میشد بن می گفت سایر شعبده بازان نسبت به حاضران مجلس بچشم حقارت مینگرند و آنان را مثل یکدسته چهل یا بهائیم تصور میکنند و آلت اجرای منافع خود می شناسد . اما اسلوب کار من بکلی جداست هر وقت وارد صحنه نمایش میشوم باخود : میگویم (من از همه این جماعت که بدیدارم شتافته اند سیاستگزار و ممنونم از برکت وجود آنان است که من معاش خود را باین فراخی تهیه میکنم در عوض باید بهترین هنر خود را بانان نشان بدهم و باین وسیله حق گزاری کنم) همچنین افرار کرد که هر وقت بکنار سکوی نمایش میرسم نخست در دل خود میگویم (من مستمعین خود را دوست میدارم) (من مستمعین خود را دوست میدارم) این مضحك است و بیهوده و ضعیف بنظر میاید شما هر طور میخواهید حکم کنید من فقط دستورهای این مرد را که بوسیله آنها بزرگترین شعبده باز و جادو گر عالم شده است برای شما نقل میکنم .

مادام **شومان هاینک** خواننده شهیر تقریبا بهمین بیان سر پیشرفت خود را اظهار میکرد باوجود بد بختی و غصه باوجود مشکلات زندگانی که يك روز مصمم شد خود و اطفالش را هلاک

کند و از مصائب روز دار نجات یابد این زن فوق‌العاده بدرجه عالی کامیابی رسید . یکی از معروفترین خوانندگان سبك واگنر شد و محافل و مجالس را از لطف آهنگ خود بلرزه درآورد او نیز بمن اعتراف کرد که یکی از اسرار پیشرفت او علاقه شدیدی است که بشنوندگان خود دارد.

مبدء و منشاء ترقی حیرت بخش **تئودور روزولت** نیز همین بود حتی نوکرانش هم او را می پرستیدند پیش خدمت اطافدارش که غلامی سیاه بود بنام جیمس **آموس** کتابی در حق او نوشته است بعنوان تئودور روزولت قهرمان پیشخدمت خود . در این کتاب واقعه زیر که بسی پر معنی است نقل شده است :

«روزی زن من از رئیس جمهور سئوالی راجع بکبك نمود . این زن هنوز كبك ندیده بود رئیس جمهور بدقت هر چه تمامتر وصف آن برنده را بیان نمود . این گذشت من وزنم در خانه روستائی کوچکی منزل داشتیم که ملك خانواده روزولت در ناحیه **اوستربی** بود روزی در خانه نشسته بودیم صدای تلفون برخاست زنم گوشی را برداشت شخص رئیس جمهور پشت تلفون بود خبر داد که کبکی الساعه در مقابل پنجره او مشغول گردش است اگر میل دارد آن را تماشا کند . . . این توجهات دقیق مختص روزولت بود هر وقت از برابر عمارت ما میگذشت اگر هم پیدا نبودیم فریاد میکرد :

«هومو آفی ! هومو جیمس ! سلام سلام .»

چطور ممکن است خدمتگزاران چنین شخصی را دوست نداشته باشند و او را نپرستند ؟

روزولت بعد از ختم دوره ریاست جمهور خود يك روز
 بكاخ سفید مقر ریاست جمهور آمریکا رفت و نسبت بهمة خدمتکاران
 حقیری که با آنها مصادف شد ابراز محبت نمود هر نوکری را
 باسم صدا کرد حتی کلفت های آشپزخانه را نام برد و احوال پرسید
 و قتی که مادام آلیس طبایخ را دید از او پرسید آیا هنوز
 نان ذرت خوب میتوانی ساخت . آشپز گفت بلی هر روز مقداری
 برای سفره ریاست جمهور تهیه میکنم ولی کسی از آن نمیخورد :
 روزولت با نهایت سرور جواب داد (از این جهت است که
 ذوق ندارند اگر رئیس جمهور را به بینم مطلب را بایشان خواهم
 گفت) (۱)

آلیس دوید و يك قطعه نان ذرت در بشقابی نهاده پیش آورد
 روزولت آن را برداشته در حال تناول راه دفترش را پیش گرفت
 و در هر قدم که بیابغبانی یا کارگری بر میخورد آنان را سلام میداد
 با اینکه دوره زمامداری او در کاخ سفید سپری شده
 بود هر کس از خدمه را میدید با همان لحن سابق با او سخن می
 گفت یکی از خدمه پیر با آهنگی اشک آلود می گفت : (ملاقات
 روزولت بعد از دو سال برای ما روز عیدی محسوب میشد از هم
 کاران من کسی نیست که کیف و لذت این روز خجسته را با يك
 اسکناس صد دولاری عوض کند !)

همچنین شارل الیات رئیس دانشگاه بواسطه ابراز علاقه می

مرادش رئیس جمهور تافت است که در ۱۹۰۸ بجای روزولت
 بمقام ریاست جمهور رسیده بود و بعد از او ویلسون در ۱۹۱۲ رئیس
 جمهور امریکا شد .

که نسبت بسافراد دانشجویان میکرد باین درجه از قبول عام و محبوبیت نایل آمد قصه زیر شمه می از اخلاق این مرد را نشان میدهد .

روزی دانشجوئی بدفتر او آمد که از صندوق دانشجویان بانصد دلار وام بگیرد رئیس دانشگاه با تقاضای او موافقت نمود این دانشجو کراندون نام داشت و چنین می گوید : « بعد از تحصیل اجازه مهبای بیرون رفتن از دفتر بدم ناگاه دکتر الیات مرا نگاهداشت و گفت يك دقیقه بنشینید بعد شروع باین بیان کرد که موجب کمال حیرت من شد : بنظرم شما غذای خود را در اطاقتان حاضر میکنید؟... این کار بسیار خوبی است بشرط آنکه طعامیکه برای مزاجتان مناسب باشد اختیار کرده مقدار کافی بخورید من هم در جوانی که در دبیرستان بودم همین کار را میکردم آیا خوراکی را که از گوشت کوساله باژله میسازند بلد هستید ؟ این طعام بسیار مفیدی است زیرا که چیزی از آن تلف نمیشود ولی باید گوشت خوب و فربهی گرفته مدت مدیدی آن را بیزید .

حال بشما بگویم طرز آن چیست خلاصه رئیس دانشگاه طریقه می را که در جوانی برای انتخات گوشت کوساله بکار میبرد شرح داد و بعد گفت که چگونه نرم نرم بآن حرارت میداد تا آب بخورد گوشت برود و لعاب آن غلیظ شده پس از سرد شدن بصورت ژله درآید آنگاه گوشت را در میان دوتا به فشرده و در هوای سرد میگذاشت و پس از سرد شدن تناول می نمود . «

من بتجربه دریافته ام که میتوان توجه مردان بزرگ آمریکا را بسوی خود جلب کرد فقط ابراز علاقه و تمجید صمیمانه نسبت بشخص

بزرگ (سابق) مسلماً قیصر منفور ترین مرد عالم بود ملت خودش هم از او برگشت و ناچار شد برای نجات خود بهلند بگریزد تنفر و خشم مردمان نسبت باو چنان بود که میلیونها مردوزن حاضر بودند او را زنده زنده آتش بزنند . باری در میان این طوفان غضب و نفرت کودکی نامه‌ی ساده و صمیمانه بقیصر نوشت که از سرپای آن محبت و اعجاب میباید . کودک اظهار کرده بود که علی‌رغم سایرین من و بلهلم امپراطور خود را می‌پرستم قیصر از این نامه چنان دیگر گون شد که کودک خردسال را بهلند دعوت نمود که او را ملاقات کند . طفل بامادرش بهلند رفت . . . این کودک فطرتاً بدون تحصیل خاصی راه مطبوع شدن را یافته بود .

برای محبوب شدن در نزد مردم نباید از زحمت و ممارست و ریاضت خسته شد زیرا که این هنر مستلزم صرف وقت و فکر و فداکاری است در زمانی که پادشاه مستعفی انگلستان ادوارد هشتم هنوز پرنس گال بود برای گردش بامریکای جنوبی عزیمت نمود و محض اینکه آماده این سفر شود چندین ماه بمطالعه زبان اسپانیولی همت گماشت تا بتواند گفتارهای خود را بلفظ رایج محلی ادا کند بهمین سبب بر قلوب اهالی امریکای جنوبی تسلط یافت و محبوب شد .

سالمات که من در دفترچه خود روز ولادت دوستانم را یادداشت میکنم چطور موفق بکسب این اطلاعات شده‌ام ؟ خیلی بسهولت ! البته من ابدأ اعتقادی بزایچه طالع و احکام نجومی ندارم ولی در ضمن صحبت از دوست خود می‌برسم که آیا معتقد هست که روز و ساعت تولد با سر نوشت و حوادث عمر انسان رابطه داشته

باشد از این راه کم کم روز و ماه ولادت او بدستم می آید فرض کنیم که بگوئید من در ۲۴ نوامبر دنیا آمده ام من این عدد را در ذهن خود تکرار میکنم ۲۴ نوامبر ۲۴ نوامبر بعضی اینکه از من دور شد نام او را با این تاریخ یادداشت میکنم در ابتدای هر سال این تاریخهای ولادت را در تقویم خود یادداشت میکنم تا بعضی رسیدن موقع خود بخود یاد آوری شود پس در روز معین کاغذ یا تلگراف شادباش را صادر میکنم ملاحظه کنید چه حیرتی بطرف دست میدهد و چه پیشرفتی برای من حاصل میشود! گاهی اتفاق میافتد که من تنها کسی هستم که این تاریخ را بخاطر داشته ام .

آیا شما میل دارید خود را محبوب القلوب کنید ؟ پس مردمان را با حرارت و شوق بپذیرید در پشت تلفون نیز همینطور باشید وقتی آلو می گوئید لحنی بخود بگیرید که معلوم شود شما بانهایت میل و لذت این صدرا را می شنوید . شرکت تلفون نیویورک مخصوصاً بمأمورین خود دستور داده است جمله « چه شماره می را میخواهید » باید طوری ادا نمایند که شنونده تصور کند این عبارت را می شنود « سلام ! من سعادت مندم که بشما خدمتی کنم »

آیا این شیوه در روابط بازرگانی نتیجه خوب می بخشد ؟ اگر مجال بود قریب دوازده مورد را برای شما مثال میزدم در اینجا بذکر دو نمونه اکتفا میکنم .

چارلس والتر رئیس حسابداری یکی از بانکهای بزرگ نیویورک مأمور شد که گزارشی محرمانه راجع باعتبارات یکی

از بنگاههای بازرگانی تهیه کند فقط یک نفر را می شناخت که اطلاعات مطلوب را داشت. نزد او رفت او مدیر یکی از وسیعترین بنگاههای صنعتی بود هنوز وارد دفتر او نشده دید یکی از منشیان پنجره اطاق مجاور را باز کرده بسمیر گفت امروز تمبر برای شما ندارم.

مدیر محض توضیح بستر والتر گفت من برای پسرم که دوازده سال دارد تمبر باطل جمع میکنم.

باری والتر موضوع ملاقات خود را شرح داد و شروع بیمضی پرسشها نمود، ولی مدیر جوابهای مبهم و خشک و تاریک باو داد بهیچوجه حاضر نبود اسرار را فاش کند پس ملاقات خیلی کوتاه شد و ب نتیجه هم نرسید.

مستر والتر در ضمن شرح این حکایت برای همکاراش می گفت واقعا نمیدانستم چه باید کرد

«در این اثنا بیاد حرف منشی او افتادم و چیزهایی بخاطرم آمد . تمبر طفل دوازده ساله و بیز بیادم آمد که دفتر مراسلات خارجی بانک خودمان هر روز مقدار عظیمی کاغذ دارد و تمبر ها را جمع میکنند.

«نجات میسر شد بعد از ظهر روز دیگر بدفتر آن شخص رفتم کارتی نزد او فرستادم که مقداری تمبر برای آقا زاده آورده ام آه دوستان نمیدانید چه پذیرائی از من کرد طوری دست مرا فشرد و تکان داد که اگر یکی از انتخاب کنندگان بودم و او نامزد نمایندگی کنگره می بود بایست حرارت با من دست میداد.

سرابای او تبسم و شادی و خوش رفتاری بود در حالی که
تمبرها را زیر و رو میکرد مکرر بر زبان میراند «آه ژرژ پسر من
از این تمبر خیلی خوشش خواهد آمد این یکی همچنین ؟ واقعا
چه نعمتی»

نیم ساعت تمام گفتگوی مارجع بتمبر بود و ضمنا عکس بچه
را هم نگاه می کردیم پس از آن این مرد جلیل بکساعت دیگر را
صرف دادن توضیحات و اطلاعات کرد و چیزهایی بن یاد داد که
بخاطر من نمیرسید از او پرسیم . بعد از بیان توضیحاتی که بخاطر داشت
کارمندان بنگاه راهم خواسته بعضی سؤالات کرد و تلفون را برداشته
با حضور من از اشخاصی که گمان میبرد آگاهی داشته باشند چیز
هایی پرسید مقدار زیادی عدد و اسم و مطالب گوناگون بمن
لطف کرد چنانکه تحقیقات من صد برابر آنچه مترصد بودم جامع
و کامل شد .

واقعه دیگر آنکه نماینده تجارتی یکی از بازرگانان زغال
فروش فیلادلفی بنام **مستر نافل** سالها بود میکوشید شرکت بزرگی
را که دارای شعب متعدد بود مشتری خود کند ولی مساعی او بجائی
نمیرسید این شرکت زغالی را که لازم داشت از بازرگانان دیگر
میخرید و هر روز کامیونهای پر زغال رقیب از زیر پنجره منزل
مستر نافل می گذشت و او را بخشم می آورد شبی در محفل مابنای
حمله را بآن شرکت که موسوم به **چین استورس** بود نهاد
و آن را مژک فساد ملی نامید .

باوجود این رفتار سخت در عجب بود که توانسته است آن
شرکت را مشتری خود کند

من او را نصیحت کردم و روشی دیگر آموختم در مجمع
خود ترتیب مناظره می‌دادم که موضوعش این بود « آیا واقعا
شرکت چین استورس برای اقتصاد کشور مضر است؟ »
بنابر پیشنهاد من مستر نافل بایستی هنگام مناظره بحمايت
آن شرکت بر خیزد مستر نافل قبول کرد و یکسر نزدیکی از مدیران
آن شرکت رفته باو گفت :

« آقایان : برای فروش زغال نزد شما نیامده‌ام . . . برای
مشورتی بشما رجوع کرده‌ام » پس موضوع مناظره را بیان کرد
و گفت « شما تنها می‌توانید بمن کمک کنید جز شما کسی را نمی
بینم که بتواند اطلاعات جامعی بمن بدهد آرزو دارم که در این
مباحثه پیش ببرم و از شما بسیار متشکر خواهم شد که مرا یاری
فرموده اید . . . »

مستر نافل دنباله قصه را چنین بیان کرده است :

« من در موقع دخول بدفتر خانه این شخص فقط يك دقیقه
وقت خواسته بودم و بهمین شرط هم مرا پذیرفت ولی بمحض اینکه
کلامم باینجا رسید خواهش کرد که بنشینم و شروع بصحبت کرد
درست یکساعت و چهل و هفت دقیقه حرف میزد دستور داد که
یکی از رؤسای شعب را که کتابی راجع به بنگاه چین استورس
نوشته بود حاضر کردند و از این گذشته شرحی بمجمع کل چین
استورس نوشت که اطلاعات دقیقی در این باب برایش بفرستند
عقیده شخصی او این بود که تاسیسات چین استورس برای اقتصاد
کشور کاملا ضروری است و خدمتی حقیقی بانسانیت میکند از برکت
این بنگاه است که چندین شهر آمریکا خوار بار صحیح و سالم

دارند در حین صحبت چشمانش از شوق و غرور برق میزد بعلاوه اعتراف میکنم که از بیانات او حقایق هم برای من کشف شد که تا آنوقت نمیدانستم و اعتقاد سابق من نسبت بان شرکت بکلی عوض شد «چون برای بیرون رفتن بر خاستم تامقابل در مرا مشایعت کرد دست بر دوشم نهاده توفیق مرا خواستار شد و تقاضا نمود که بعد آن جارفته نتیجه مناظره را باطلاعی برسانم آخرین کلماتش این بود « بهار هم اینجا بیایید میخوام سفرای برای خرید زغال بشما بدهم .

» درنظر من این واقعه معجزی بود زیرا که بدون تقاضای من پیشنها خرید زغال میکرد راهیکه در ظرف دو ساعت بوسیله ابراز علاقه صمیمانه نسبت بکارهای این بنگاه طی کردم خیلی پیش از راهی بود که سالها با ذکر محسنات زغال خود و تمنی و تقاضای مکرر طی نبوده بودم .»

آقای نافل این حقیقتی که کشف کرده اید تازکی ندارد قرنهای پیش از ما یعنی صد سال قبل از میلاد مسیح یکی از شعرای رومی بنام **پوبلی لئوس سیروس** گفته است : « مابدیگران علاقه پیدا میکنیم و قتیکه آنها بماعلاقه بیابند »

پس اگر میخواهید مردمان را با خود دوست کنید نخستین دستوری که باید پیروی کنید اینست **صمیمانه با آنها علاقمند شوید**

فصل دوم

آسانترین وسیله محبت

شبی در مهمانخانه سنترال پارک نیویورک بشام دعوت داشتم . در آنجا بانویی بسیار توانگر بود که میکوشید در انتظار جلوه کند و در قلوب حضار تأثیر نیکو بیخشد . مالی گزاف صرف تهیه خز و سمر و الماس و مروارید کرده بود متأسفانه برای اصلاح سیمای خود که تلخی و خودپسندی از آن می بارید کاری نکرده بود . غافل از اینکه در نظر مردان حالتیکه در چهره بانوان دیده میشود بسی مهمتر از جامه‌ای است که بر تن آراسته‌اند

شارل شوآب می‌گفت که تبسم او يك ملیون دلار ارزش داشته و بنظر من این قول چندان از حقیقت دور نیست پیشرفت شوآب در زندگی مرهون شخصیت او بود و قدرتی که در محبوب کردن خود داشت کار او را پیش میبرد چهره او جذاییتی داشت که بیشتر نتیجه تبسمهای شیرین او بود .

يك وقت شبی را در مصاحبت موریس شوالیه بسر

آوردم (۱) اما حقیقه تعجب کردم زیرا که برخلاق انتظار او را شخصی عبوس و غمناک یافتم در این اندیشه بودم و بصورت اونگاه می کردم ناگاه تبسمی کرد که مثل شمع خورشید که ابرهای مظلّم را بگشاید رخسار عبوس او را روشن کرد. . . . اگر این تبسم را نداشت شاید موریس شوالیه هنوز هم مثل پدر و برادرش در پاریس بشغل آبنوس سازی مشغول میبود.

حرکات و اعمال فصیح تر از گفتار هستند تبسم بزبان حال بمخاطب می گوید . « شما محبوب و مطلوب منید . . . از دیدار شما خرسندم حضور شما موجب بهجت من است » اما مراد من تبسم های صمیمانه و بی ریا و طبیعی و بیمقدمه است که شخص را مجذوب و دل را نیرومند میکند نه تبسمهای مصنوع و مزور زیرا که این قسم تبسم هیچکس را فریب نخواهد داد و بجای مطبوع شدن شخص را منفور می نماید . رئیس کارمندان یکی از مغازه های بزرگ نیویورک بمن می گفت من دختری را که اندک سواد داشته باشد ولی تبسمش دلپذیر باشد بر دختر لیسانسیه که دارای پهره خنک و نامطبوعی باشد برای فروشنده گی ترجیح میدهم

چرا سگ ها را اینقدر دوست میداریم ؟ برای اینکه هنگام دیدن ما دیوانه وار ابراز سرور میکنند و ما از این ستایش بی زبان قلبا شاد و متأثر میگردیم.

مدیر یکی از شرکت های بزرگ کاتوچو سازی آمریکا میگوید انسان در هیچ کار موفق نمیشود مگر باندازه شوقی که در انجام آن دارد . با آراء عمومی در این باب مخالف است که گویند

(۱) یکی از بازیگران معروف سینما

با جهد و كوشش فوق العاده هر كار را از پيش توان برد بنا بر قول او بايد انسان با شادى و بجهت كار كند اگر پاى فشار درمیان باشد و شغلى كه داريم موجب انزجار و دلسرى مآشود شكست و ناكامى حتمى است .

همچنين اگر ميخواهيم ديگران از صحبت مامسرور شوند ما هم بايد بصحبت آنان علاقه مند باشيم .

اين بند را من بچندين هزار تاجر و معامله گر داده ام . « يك هفته سعى كنيد كه بر روى بعضى اشخاص كه در راه يادر حجره ملاقات ميكنيد تبسم نمايد بعد بيايد نتيجه اين كار را بمن بگويد . »

در اين باب **مستر ويليام اشتين هارد** مأمور صرافى در بورس نيويورك نامه بن نوشته است و او تنها نيست صد تن چون او را ميتوانم بشمارم مطالب نامه او از اينقرار است :

« ده سال است مزاجت كرده ام در همه اين مدت كمتر اتفاق ميافتاد كه تبسمي بر روى زن خود كنم از ساعتىكه بر ميخاستم تا وقتى كه از خانه با دآره رهسپار ميشدم بزحمت ده كلمه با او حرف ميزدم من غمناك ترين و عبوس ترين وجودى بودم كه قدم در خيابانهاى برودوى نهاده است .

« بنا بر دستور شما يك هفته مسئله تبسم را امتحان كردم صبح زود كه مشغول اصلاح سرو صورت بودم روى عبوس خود را در آئينه ديدم و اين سخنان را بخود خطاب نمودم « بيل عزيزم از امروز اين عبوسى را ترك كن زندگى تو عوض خواهد شد از اين دقيقه مطبوع و محبوب ميشوى تبسم كن تبسم

كن ! »

« چون در سر میز چاشت نشستم زنم را سلام کردم و گفتم
« سلام عزیزم » و تبسمی « وسیع » کردم .

« شما قبلا بمن گفته بودید که ممکن است زن متعجب شود
ولی سرکار کاملا پیش بینی نکرده بودید تعجب و بهت او بتحیر انجامید .
من باو مژده دادم که از این ساعت همیشه مرا در این حال خواهد
دید دوماه است که بقول خود وفا کرده ام هر بامداد بهمان طریق
او را سلام میکنم .

« این تغییر حال در ظرف دو ماه بقدری ما را نیکبخت و
آسوده کرده است که از آغاز ازدواج بآن نائل نشده بودیم .

« اکنون هروقت از پیش مأمور بالارو (آسانسور) میگذرم سلامی
و تبسمی میکنم و چون بدربان میرسم بانهایت محبت او را باسم صدا
میکنم . بالبغند و بشاشت از بلیت فروش بلیت میخرم و هنگام ورود
بدفتر بر روی اشخاصی تبسم می کنم که تا کنون مرا در چنین حالی
ندیده اند

« در اطلاق دفتر من کارمند دیگری برای تبدیل پول می
نشینند من بطوری از نایب فلسفه جدید خود سرمست بودم که او
راهم از مطلب آگاه کردم آن مرد اقرار کرد که در آغاز ملاقات
مرا مردی درشت و نامطبوع یافته بود ولی در این روزهای اخیر
بکلی اعتقادش درباره من عوض شده است . این عبارت را او بمن

گفت : « شما وقتی که تبسم می کنید جامه انسانیت میپوشید »
« دیگر از کسی عیبجویی نمیکنم بجای ملامت تشویق و ثنا

میکنم با دیگران از هم و غم خود سخن بمیان نمی آورم بالعکس
میکوشم که شریک غم آنها شوم این روش جدید بکلی زندگی

مرا منقلب کرده است در عین افزودن منافع مادی مرا شخص دیگری ساخته است نیکبخت نیکوکار و معصور از محبت دیگران

آیا پاداشی به از این توقع توان داشت ؟

بخطایر بیاورید که این نامه را مردی آگاه و مطمئن و آزموده نوشته که عامل صرافی است و معاش خود را از معاملات ارزشهای بورسی راه می اندازد و همه کس میداند که این شغل چنان دشوار و خطرناک است که از میان ۱۰۰۰۰ تن که خود را بان مشغول میکنند ۹۹۹۹ نفر ور شکسته و نومید میگردند

شما مایل به تبسم کردن نیستید ؟ بسیار خوب بزور خودتان را به تبسم وادارید . هر وقت تنها میشوید سوت بزنید و زمزمه کنید بخوانید طوری رفتار کنید که گوئی واقعا سعادتمند هستید و همین عمل شمارا سعید میکند کلام حکیم هاروارد پرفسور

ویدلیام جیمس در این باب چنین است :

« ظاهرأ عمل تابع اندیشه است ولی در حقیقت عمل و اندیشه باهم ایجاد میشوند با تنظیم عمل که زیر اختیار قوه اراده است خواهیم توانست بطور غیر مستقیم عواطف و احساسات را که از اختیار اراده خارجند زیر نفوذ خود در آوریم »

« مثلاً اگر شادی ما از دست رفته باشد بهترین وسیله یافتن شادی آن است که چنان رفتار کنیم و خود را در چنان حالتی نگاهداریم که گوئی شاد هستیم . . . »

مسلم است که مطمئن ترین وسیله کسب سعادت اینست

که افکار خود را در حیطه اختیار آوریم مشکلات نتیجه اوضاع خارجی نیستند بلکه تابع احوال فکری ما هستند .

بلی خرسندی و سعادت مربوط به دارائی و کارهای ما یا مقامی که در آن واقعیم نیست خرسندی نتیجه افکار ماست دو شخص را فرض کنیم که در یکجای زندگی میکنند و یک کار و پیشه مشغولند و دارای یک اندازه مکنت هستند و در مقامات اجتماعی همدوشند یکی از آنها شاد و نیکبخت است دیگری بینوا و بدبخت چرا : علتش تفاوت فکر آنها است ، من در میان کولی های چمن که از سر آفتاب تا شامگاهان برای چند شاهی می دوند و عرق میریزند همانقدر رخساره شاد و سیمای بشاش دیده ام که در میان کاخ های خیابان پارك نیویورك .

**شکسپیر می گفت . « هیچ چیز بد یا خوب نیست
قوه اندیشه مابدی و خوبی و سعادت و شقاوت را می
آفریند »♦♦♦**

ابراهام لینکلن می گفت اکثر خلائق بهمان قدر که مصمم هستند نیکبخت باشند به نیکبختی میرسند و در این باب حق بجانب او بود اخیرا مثالی برای تایید گفتار او یافته ام در نیویورك يك روز از بله های ایستگاه جزیره دراز بالا میرفتم درست در برابر من قریب سی تن از کودکان ناقص و علیل چوب زیر بغل نهاده از کنار محجر خود را میکشاندند . حتی یکی از آنها را کسی بدوش گرفته میبرد . از فریاد شادمانی آنان بحیرت افتادم و یکی از مستحفظین آنها مطلب را اظهار کردم گفت « آه وقتیکه یکی از این اطفال ملتفت میشود که مادام العمر زمین گیر خواهد بود

نخست منقلب و غمناك میشود ولسی بزودی بخود باز می آید بحال خود مأنوس میشود و بعد مثل يك طفل سالی شاد و آسوده زندگی می کند »

من میل کردم که آهسته این کودکان را سلامی کنم زیرا که درسی بمن آموختند که هیچگاه از خاطر نخواهم برد .

فرانکلن بتگر که یکی از نمایندگان ماهر شرکت بیمه آمریکا است بمن می گفت : «مدتی است معتقد شده ام که با يك لبخند هر دری بر روی انسان گشاده خواهد شد . پس قبل از رفتن بنزد مشتری همیشه در نظر دارم که لحظه توقف کنم و همه شادی ها و سعادت ها را بخاطر بیاورم این افکار بی اختیار نسبی برلبهای من ظاهر میکنند و در حالی در را باز کرده و داخل میشوم که هنوز خسارم از شعف بر افروخته است .

بنا بر اعتراف مستر **بتگر** قسمت عمده پیشرفت او در زندگانی وابسته این عمل است

دستور های حکمیهانه زیرا را که پرفسور **البرت هو بارد** بیان کرده است بخوانید ولی بیاد بیاورید که برای استفاده از منافع آن نباید سرعت آنرا خوانده بگذرید بلکه باید آنها را پیروی نمائید.

«وقتیکه از خانه بیرون میروید چانه خود را فروبرید سر را بلند نگاهدارید و تا ممکن است ریه های خود را از هوا پر کنید و اشعه خورشید را جذب نمائید هر کس را دیدید لبخندی نثارش کنید و چرخ دست میدهید همه قلب خود را در کف دست داشته باشید حتی يك دقیقه هم با فکر دشمنان وقت خود را تلف نکنید

بکوشید که در ذهن خود مقصدی را که می‌جوئید دقیقاً معین دارید
 آنگاه بدون انحراف مستقیماً بسوی این مقصود رهسپار شوید
 بمحض اینکه در ذهن خود چیزهای عالی و زیبایی را که طالبید نقش
 کردید خواهید دید که خود بخود رفته رفته همه مقامات و لوازمی
 که برای رسیدن بمقصود لازم است فراهم خواهد آمد چنانکه مرجان در
 میان امواج دریا موادی را که برای حیات و بقای خود لازم دارد
 جذب میکند شما هم هرچه ضروری است می‌یابید برای شما همین
 کافی است که تصویر مردلایق و درستکار و مفیدی را که میخواهید
 بشوید در صفحه خاطر خود ایجاد و مرتسم سازید خود بخود
 تغییراتی که لازم است صورت خواهد گرفت و شما مثل آن تصویر
 مطلوب خواهید شد. . . . اندیشه قوه عجیب و فایقی است همواره
 اندیشه عالی را در ذهن خویش نگاهدارید دلیری و درستی و شادی
 را نصب العین کنید ، افکار خوب معمار و آفریننده هستند آرزو
 قلابی است که هر چیز را بجانب ما تواند کشید هر دعای خالصی
 بهدفع اجابت خواهد رسید عاقبت ماعین آن صورت عالی و بزرگی
 بواهیم شد که آرزومند آن هستیم . . . سر بردارید
 نرفته در غلاف این کرم که انسان نام دارد نهفته است)

چنینان مردمی حکیمند مثلی دارند که باید ما آنرا در آستر

کلاه خود بنویسیم و هر روز بآن بنگریم از اینقرار : « **مردی**
که تبسم کردن نمی‌داند نباید وارد هیچ دکانی شود ،
 (تبسم خرجی ندارد ولی سود بسیار میدهد)

(لحظه بیش پایدار نیست و یسار آن در سراسر عمر

باقی میماند.)

« تبسم را نه میتوان خرید نه بگدائی گرفت نه بوام ستانند
نه دزدید . »

« تبسم بهیچکار نمی آید مگر وقتی که عطا شود سود آن
در دادن است . »

« بنا براین هرگاه در مدت عمر کسی را دیدید که از فرط
خستگی نمیتواند بر روی شما لبخندی بزند شما تبسم خود را نثار
او کنید . »

« زیرا که هیچکس به تبسم محتاج تر از کسی نیست که از
دادن آن محروم و عاجز شده است . »

* بنا بر این اگر می خواهید که محبوب باشید قاعده شماره
۷ را بکار ببرید :

بر لب تبسم داشته باشید

فصل سوم

اگر این قاعده را منظور ندارید بداحال شما

در سال ۱۸۹۸ واقعه دردناکی در **راکلند کونتی** (ازدهات نیویورک) رخ داد طفلی فوت شد و همه همسایگان مہیای تشییع جنازه او بودند یکی از آنها **جوفارلی** نام داشت باصطبل رفت که اسب را زمین نهاده از پی جنازه برود. هوا بسیار سرد و زمین پوشیده از یخ و برف بود حیوان چند روز بیرون نیامده بود هنگامی که صاحبش او را بحال آب خوردن میبرد جستنی کرد و بر سر دو پا ایستاد و با دست چنان بر سر جوفارلی زد که در حال جان سپرد باین ترتیب **قریة کوچک استونی پوینت** بجای يك تشییع جنازه دو تشییع دید.

جوفارلی زنی و سه فرزند بجای گذاشت و در آمد آنها سالی چند صد دلار بود که شرکت بیمه از بابت بیمه عمر جوفارلی می پرداخت.

پسر بزرگترش **جیم** نام ده سال داشت. در نزد بنائی شاگرد شد چرخهای ماسه را می کشید و بقال میریخت و

خشته‌ها را در آفتاب خشک میکرد طبعاً مجالی برای تحصیل نیافت
لکن هوش فطری فرزندان **ایرلند** را داشت هنر طبیعی
محبوب شدن را دارا بود پس وارد طریق سیاست شد... رفته
رفته حافظه او در نگاهداشت اسامی و اشکال سیمای انسان بعد
زیادی قوت گرفت.

با اینکه مدرسه عالی ندیده بود پیش از آنکه بسن ۴۶
برسد. گواهی نامه چهار دانشکده و عنوان رئیس کینه مطسی
دمو کراسی را دارا شد و بریاست کل پست ممالك متحده آمریکا
نایل گردید (۱)

در ضمن ملاقاتی که با **جیم فارلی** کردم سریشرفت او را
پرسیدم جواب داد: «کار» من گفتم «خواهشمندم قدری جدی‌تر
صحبت بفرمائید» گفت بنظر من شما سرکامیابی چه باید باشد گفتم: «می
گویند که شما میتوانید ده هزار نفر را با اسم صدا کنید»
گفت بیخشید اشتباه میکنید من می‌توانم پنجاه هزار تن را
باسم کوچکشان بخوانم (۲)

بدانید که این حافظه عجیب بود که **فرانکلن روزولت**
را موفق ساخت که بصندلی ریاست جمهور آمریکا تکیه زند زیرا
که فرانکلن روزولت جیم فارلی را پیشکار خود برای تحصیل آراء،

(۱) - جیم فارلی که در واقع وزیر پست آمریکا شد نزد
آمریکائیان محبوبیت فوق‌العاده دارد.

(۲) - مقصود از اسم کوچک نام شخصی افراد است مقابل
نام خانوادگی و در آمریکا رسم است که حتی در اولین ملاقات هم
طرف را با اسم صدا میکنند.

در انتخابات قرار داد

فارلی در موقعیکه نماینده بازرگانی بود نام مردمان را بغاطر سپرده بود و همچنین هنگامی که رئیس دفتر شهرداری قریه استونی بوئینت مسقطالرس خود شد همین کار را کرد .

در آغاز اسلوب او بسیار سهل بود هر وقت با کسی آشنا میشد از روز اول املا، صحیح اسم و نام خانوادگی او را یادداشت میکرد و از اهمیت و عظمت خاندان او می پرسید پیشه او را تحقیق می نمود و رنگ سیاسی عقاید او را کشف میکرد . بدقت همه این مطالب را در لوح خاطر خود می نوشت و چون باردوم او را میداد اگر چه یکسال می گذشت دستی بر روی شانه او میزد و دوستانه از احوال زن و اولادش می پرسید و از رشد و نمو گلبن های او سؤال می کرد!

پس عجب نیست که در هر گوشه برای خود دوستی تهیه دید

چند ماه قبل از مبارزه انتخابی جیم فارلی هر روزی چندین صد نامه بسکنه شمال و مغرب آمریکا می نوشت بعد خود شروع بمسافرت کرد و در ظرف ۱۹ روز چندین ولایت را طی و بیش از سی هزار کیلومتر راه قطع نمود با راه آهن با انومبیل با کشتی داه میسپرد . چون وارد شهری میشد در موقع تناول غذای روز یا شب نمایندگان انتخابی را ملاقات می کرد با آنها مدتی صحبت مینمود و آتش شوق آنها را دامن میزد آنگاه سوار شده بجانب دیگر رومینهاد!

بعض اینکه بهجل خود در مشرق آمریکا باز گشت نامه هائی بآن اشخاص نوشت و تقاضا کرد که اسم حاضران مجلس رادر

روز ملاقات برای او فهرست نمایند باین ترتیب موفق شد که صورتی از هزاران اسم ترتیب دهد . و چندی بعد هر يك از آن انتخاب کنندگان با کمال حیرت و افتخار نامه از جانب جیم فارلی دریافت نمودند هر نامه چنین شروع میشد : « یل عزیزم » یا « ژوئه عزیزم » و نظایر این و امضاء هم همواره لفظ جیم بود (از نوشتن نام خانوادگی) خود برای اثبات صمیمیت و تواضع خودداری مینمود .

جیم فارلی میدانست که مردمان متوسط نام خود را بر همه نامهای عالم ترجیح میدهند اگر این کلمه را بیاد آورید و آن را سهولت و درستی تلفظ نمائید برای صاحب اسم بمنزله لطیف ترین تعارفات و گرانبها ترین توجهات است اما اگر آنرا فراموش کنید یا بخوبی از عهده تلفظش بر نیائید موجب رنجش مخاطب خود خواهید شد .

سبب پیشرفت آندرو کارنگی چه بود ؟

او را سلطان فولاد میخواندند ولی اصلا از صنعت فلزکاری اطلاع نداشت این صنعت محول بمتخصصین فنی ییشماری بود که در تحت اختیار داشت هنر کارنگی این بود که میدانست چگونه مردمان را راه ببرد و همین هر او را بجمع ثروتی هنگفت موفق ساخت از روزگار جوانی سلیقه و مهارت خود را در اداره کردن و تمشیت دادن امور و شناختن احوال روحی مردمان ابراز کرد . هنوز ده سال از عمرش نگذشته ملتفت شد که مردم چه اهمیت شکر فنی باسم خود می دهند در اسکاتلند که مولد و منشاء او بود روزی خرگوشی مساده گرفت و چندین بیچه خرگوش از او بوجود آمد ولی کارنگی وسیله غذا دادن آنها را نداشت فکری بدیع بغاطرش

رسید باطلالی که رفیق او بودند پیشنهاد کرد که اگر هر روز مقداری بونجه و سایر گیاههاییکه خرگوش بتواند بخورد جمع کنند و باو بدهند در عوض نام هر يك از آن ها را بخرگوشی خواهد نهاد .

این تدبیر اثری غریب کرد و کارنگی هرگز آن را از خاطر نبرد .

چندین سال بعد همین شیوه را در کار معاملات خود معمول داشت میخواست کبانی راه آهن **پن سیلوانی** را مشتری خود کند مدیر شرکت **ادگار تامسن** نام داشت . پس در شهر **پتیسبورگ** کارخانه فلز سازی بنانهاد و این عبارت را بر آن نقش کرد «کارگاه فلز سازی ادگار تامسن .»

حال از شما میپرسم وقتیکه شرکت راه آهن پن سیلوانی محتاج ریل آهن شد تصور می کنید بکدام کارخانه مراجعه نمود . ..

در وقتیکه **ژرژ پولمن** و کارنگی برای انحصار تهیه و ساختن اطاق های راه آهن با یکدیگر در نبرد بودند سلطان فولاد باز مسئله خرگوشها را بخاطر آورد .

این دو رقیب میکوشیدند که اتحادیه راه آهن **پاسیفیک** را مشتری خود کنند این از آن و آن از این عیبجویی و بدگویی میکرد و هر يك میکوشید که بهای پیشنهاد خود را تنزل دهد تا بعدی که برایشان هیچ جای نفی باقی نیماند .

در این گیر و دار اتفاقاً دو رقیب در تالار یکی از مهمانخانه های نیویورک بهم رسیدند . کارنگی پولمن سلامی کرد و گفت :

« آقای بولن تصویری فرماید که ما هر دو بختا میرویم؛ »

بولن جواب داد « مقصودتان چیست؟ »

آنگاه کارنگی مقصودی را که مدتها در نظر داشت برای او شرح داد که هر دو کمپانی را یکی کنند و با هبارتی شوق انگیز بیان نمود که چه فوایدی از آن اتحاد و ترك جنك و رقابت بطرفین خواهد رسید .

بولن گوش میداد ولی متقاعد نشده بود آخر پرسید :

خوب اسم این شرکت متحد را چه خواهیم گذاشت؟ « کارنگی

جواب داد البته نام آنرا کمپانی بولن میگذاریم »

این کلام تاثیر آنی بخشید چهره بولن روشن شد و گفت

« فرماید دراطاق من مفصلتر صحبت کنیم؛ »

از این صحبت نتیجه ای حاصل شد که بکلی وضع صنعت

و فولاد را در امریکا تغییر داد .

یکی از اسرار مقبولیت کارنگی همین قوه بغاظر سپردن

نام آشنایان و بکار بردن آنها در موقع مناسب بود کارنگی مباحثات

میکرد که نام جماعت زیادی از کارگران خود را میداند و باغرور

تمام میگفت تا وقتی که شخصاً بکارخانه ها رسیدگی میکردم

هیچ اختصاصی رخ نداد و اندک اضطرابی در بنگاهها واقع نشد .

مردمان بقدری عاشق اسم خود هستند که بهر قیمت باشد

مایلند آن را جاوید و مشهور کنند سر گذشت پاره تبار نو مرا

بیاد یاورید که چقدر از نداشتن پسری که نام او را زنده نگاهدارد

مضموم بود عاقبت بنواده دختری خود سیلی نام یست و پنجهزار

دولار داد بشرط آنکه کلمه بار نو مرا پیش از نام خود قرار دهد و بار نو سیلی

خوانده شود .

دویست سال پیش مردمان توانگر مبلغی بنویسندگان میدادند
تا کتاب خود را بنام آنان کنند .

کتابخانه ها و موزه ها از آثار آن مردمانی زینت یافته است
که نتوانسته اند خود را راضی کنند که نامشان از صفحه روزگار
محو شود و برای همین نکته کتابهای خود را تقدیم کرده اند در
کتابخانه عمومی نیویورک میتوان کتابهایی را دید که خانواده
استورس و خانواده **لنوکس** عطا کرده اند هیچ کلیسایی نیست
که در دیوار هایش قابها و دریچه های بسیاری بیاد بخشندگان و
و نیکو کاران تعبیه نشده باشد .

پس باید اسم اشخاص را بغاطر سپرد لکن معمولاً ما از
این کار غفلت میکنیم یا وقت نداریم یا زحمت یاد داشت کردن
بخود نمیدهیم یا تکرار میتوان آن ها را در حافظه مرتسم ساخت
غالباً تصور میکنیم که این کار بزحمتش نمی ارزد و وقت ما را
تلف میکند .

ظاهراً در عالم کسی نیست که بیش از **فرانکلین روزولت**
در زیر بار کار زیاد خم شده باشد با وجود این اسم هر کسی را
بغاطر می سپارد حتی مکانیسن ها را که با آن ها مصاف
می شود .

نمونه حافظه روزولت را در این واقعه خواهید یافت
کارخانه **کرایسلر** اتومبیل مخصوصی برای رئیس جمهور
آمریکا ساخت و بوسیلهٔ مستر چمبرلین نماینده خود و یک نفر
مکانیسن بکاخ سفید مقر رئیس جمهور فرستاد . من اکنون

کاغذی در برابر خود دارم که مستر چمبرلین واقعه را در آن شرح داده است :

«من بمستر روزولت شرح میدادم که بایک اتومبیل بریج وخی چگونه باید رفتار کرد و اودر عوض عملاً بمن یاد میداد که چگونه باید با مردمان رفتار نمود!

«وقتی که بکاخ سفید وارد شدم رئیس جمهور با کمال محبت و مسرت مرا پذیرفت و هنگام تعارفات نام مرا بر زبان راند و جای را حتی بمن نشان داد و چنین وانمود کرد که بی اندازه شایق است که سخنان مرا بشنود و توضیحاتم را در باب این ماشین استماع نماید این اتومبیل طوری ساخته شده بود که بیک اشاره دست بکار می افتاد جماعتی تماشائی برای دیدن این ماشین آمده بودند مستر روزولت گفت : « بنظرم دستگاهی حیرت بخش است فقط با فشار دادن يك تکه ماشین بکار می افتد و بی زحمت بحرکت می آید. واقعاً بسیار عالی است نمیدانم طرز عمل آن چیست خیلی مایل بودم که وقت میداشتم آن را باز کرده وضع حرکاتش را بررسی میکردم دوستان و همکاران روزولت هم بتماشای ماشین مشغول شدند و روزولت در حضور آنها بمن گفت : «من مساعی شما را برای ترتیب دادن چنین دستگاه، دقیقی تحسین میکنم واقعاً هنری زیبا بخرج داده اید » پس بدقت رادیاتور و سویچ و لنگر و ترمز و نشیمنگاه شفر و صندوقهای پشت سر را که همه علامت اسم روزولت داشت ملاحظه کرد در واقع همه قسمت هایی را که میدانست موضوع سخن بمن خواهد بود بدقت از نظر گذرانید و بخاطر سپرد و همه را بغانم خود و خانم پرکینس وزیر مشاغل خود و بانوئی که منشی

او بود نشان داد بعد رو بحمال پیری که از سیاهان افریقائی بود
نموده گفت : « ژرژ خوب مواظب صندوقها و جامه دانهای این
ماشین باش »

» بعد از آنکه درس رانندگی پایان رسید رئیس جمهور
روبن کرد و گفت بسیار خوب مستر چمبرلین سنی دقیقه است
که انجن بانك **فدرال** را منتظر گذاشته ام باید بسر کار خود
بروم ۰۰۰۰

» همراه من يك نفر مکانیسف بود که او را در ابتدای ورود
بمستر روزولت معرفی کرده بودم در انتهای امتحان ماشین کلمه می بر
زبان نرانده و اسش هم فقط یکبار گفته شده بسود این جوان
شرم حضوری بکمال داشت و از دور بمانگاه میکرد با وجود این
رئیس جمهور قبل از رفتن نگاهی باطراف انداخت و او را یافت
تزد او شتافت و باو دست داد و اسم او را برد و تشکر کرد که زحمت
کشیده تا واشنگتن آمده است این کلمات را بطور يك ماشین
سخن گو بر زبان نراند بلکه در هر کلمه محبت و صمیمیت گرمی
ابراز نمود.

» چند روز بعد از آنکه من به نیویورک مراجعت کردم
هکسی با امضای رئیس جمهور آمریکا بدستم دادند با یاد
داشتی بخط خود او که مجدداً از من تشکر میکرد . روزولت
از **ککجا** وقت پیدا می کند که بهمه این کار ها برسد ؟ واقعا
متحیرم .»

فرانکلن روزولت میداند که یکی از وسائل مؤثر و آشکار و تند ایبر
سهل و استواریکه برای مقبول شدن در نظر مردمان هست این

استکه اسم آنها را بدانیم و اهمیتشان را بر ایشان محسوس کنیم .
 ما بیشتر اوقات چه میکنیم درست عکس این دستور را بکار می
 بندیم هینقدر که بکسی معرفی می شویم چند کلمه با او حرف مهمل
 میزنیم بعد او را ترك کرده میرویم و اسمش را هم از خاطر
 میبریم .

اولین درسیکه سیاسیون را بکار می آید این است که اگر
 اسم انتخاب کنندگان خود را بغاطر ببارند قبول عالم و قدرت نام
 نصیب آنها میشود و اگر از این امر غفلت کنند غبار فراموشی بر آنها
 پاشیده خواهد شد .

در بازرگانی و در معاشرت های اجتماعی هم این نوع حافظه
 که اسم را ضبط میکند دارای اهمیت است .

ناپولئون سوم میگفت که با وجود گرفتاری و توجه نام
 بامور کشور تقریباً اسم همه مردمانی را که باو بر میخورند در
 نظر دارد اسلوب اودراین باب خیلی ساده بود هر وقت اسم کسی
 را درست نمی شنید میگفت : « بیخشید درست ملتفت نشدم » و اگر
 اسی مشکل بود املاء آن را هم می پرسید . در ضمن مکالمه با آن
 شخص سعی میکرد که یکی دو بار اسم او را ببرد و میکوشید که
 این کلمه را با شکل و هیئت آن شخص نسبتی بدهد تا دفعه اسم و
 شکل بیادش بیاید . اگر مخاطب شخص بزرگی بود امراطور
 بعضی تنها ماندن اسمش را بر روی یرك کاغذی می نوشت و بدقت
 در آن می نگریست و حافظه خود را جداً متوجه آن می ساخت و تا
 آن اسم کاملاً در ذهنش ثبت نمی شد کاغذ را دور نمی انداخت باین
 ترتیب هم حافظه چشمی و هم حافظه گوش خود را به حکار

و امیداشت .

دوست است که این عمل محتاج صرف وقت است لکن بقول

امرسون حکیم «حسن معاشرت مرکب از فداکاریها و گذشت

های کوچک است»

بنابراین اگر میخواهید که محبت خلق را بسوی خود جلب کنید این

قاعده سوم را بخاطر بسپارید :

بیاد بیاورید که نام هر کسی برای او مطبوعترین

و مهمترین کلمات قاموس بشری است .

فصل چهارم

میل دارید سخنگوی دلپذیری شوید

دشوار نیست.

در این اواخر شبی یکی از دوستان مرا پیازی بریج و شب نشینی دعوت کرد من بریج بازی نمیکنم و چون خانم مجاورم نیز این بازی را نمیدانست باهم بصبحت مشغول شدیم خانم میدانست که من برای انجام کارهای شخصی پنجسال در اروپا بوده ام بمن گفت « آه. مستر کارنگی دلم میخواهد شما از این جاهای زیبایی که دیده اید برایم نقل نمائید »

در اثنائی که من و او روی نیمکتی می نشستیم اظهار داشت من تازه باشوهر خود از سفر آفریقا باز می آیم . گفتم بلی آفریقا جای دیدنی است من همیشه میل داشتم که آنجا را بینم لکن هیچ وقت از الجزیره تجاوز نکرده ام در این شهر فقط ۲۴ ساعت توقف نموده ام بفرمائید به بینم شکارهای بزرگ در آن جا کرده اید ؟ گفت « بلی » گفتم « به به چقدر خوش اقبال بوده اید تفصیل آن را برایم بیان کنید . »

خانم چهل و پنج دقیقه مسلسل حرف زد و هیچ از مسافرت های اروپای من نپرسید تنها چیزی که طالب بود یکنفر شنونده دقیق بود تا حالات سرگذشت او را بشنود .

شاید تصور کنید که این خانم استثنائی بود خیر نظیرش بسیار هست هر کسی میل بسفرانی دارد بشرط اینکه مستمع دقیق و علاقه پیدا کند .

در مجلس مهمانی که یکی از ارباب مطبوعات نیویورک اخیراً داده بود من با استاد گیاه شناس معروفی ملاقات کردم این اولین بار بود که یا یکنفر گیاه شناس صحبت می نمود در مدتی که ایشان مشغول بحث در باره علفهای چربی دار وحشیش و هوای گلخانه بودند و اسرار عجیب سبب زمینی حقیر را مکشوف میکردند من در کنار صندلی راحت خود قرار گرفته و بانهایت دقت گوش میدادم من در جلو عمارت خود باغچه کوچکی دارم و این دانشمند برای نگاهداری و ترقی آن تصایح گرانها بمن میداد .

در آن مجلس ده دوازده تن دیگر هم بودند ولی من بر خلاف همه قواعد معاشرت بهیچ يك اعتنائی نکرده چندین ساعت باستماع فرمایشهای عالم گیاه شناس بسر بردم .

نیمشب فرارسید از حضار اجازه خواسته بیرون رفتم بعد شنیدم که آن دانشمند نرد میزبان تعجید بسیار از من نموده بود که صحبت و معاشرت با این شخص واقعا دلپذیر و شوق انگیز است چنین است و چنان است و عاقبت بهم گفته بود که فلانی معاشر و سخن گوی شیرین مقالی است .

آه سخنگوی شیرین مقال ! من که هیچ نلکته بودم و نمی

توانستم در حضور او از آن مقوله چیزی بگویم زیرا که گیاه شناسی برای من چنان مجهول است است که معرفت باحوال مرغان قطب شمال موسوم به پن گون . هنرم فقط در ابراز اشتیاق بشنیدن کلمات ایشان بود فرط علاقه مندی از هیئت من آشکار می گردید هر کس با همین شوق و علاقه بسخن کسی گوش بدهد مثل این است که بهترین تمارفارت را در حق او کرده است چه خوش گفته است آن نویسنده که گوید : « کمتر کسی میتواند از احترامیکه از راه استماع دقیق سخنان او ابراز گردد متأثر نشود » کار من نسبت بآن دانشمند از استماع هم بالاتر بود مصیبانه نسبت بگفتار او اظهار محبت و علاقه کرده بودم .

باو گفته بودم که بی اندازه مجذوب بیاناتش شده و کسب اطلاع کرده ام . و راست میگفتم اظهار کرده بودم که آرزو مندم سهمی از اطلاعات او را داشته باشم . و راست میگفتم گفته بودم که مشتاقم در خدمت او در صحرا گردش و تفرجی کنم . و راست میگفتم باو اظهار علاقه نموده بودم که مایلم باردیگراو را ببینم . و راست میگفتم امروز هم مشتاق دیدارش هستم .

از این جهت بود که آن دانشمند مرا هم صحبتی شیرین سخن معرفی کرد در صورتیکه فقط مستعفی مطبوع بودم و هنرم همین بود که او را بعرف زدن تشویق میکردم .

کاسب چه باید بکند تا مشتری جلب شود و بگفتارش متقاعد گردد ؟ و چگونه میتوان معامله را بصورت خوشی انجام داد ؟ بنابر

قول دانشمند هوشیار پرفسور چارلس الیوت در این کار هیچ سری نهفته نیست برای جلب محبت و مساعد کردن اشخاص پیش

از هر چیز باید بدقت هرچه تمامتر گوش بگفتار آنها داد. هیچ چیز جالب تر از این عمل نیست .

این امری است بدیهی برای یافتن آن شخص محتاج نیست

که چهار سال در دانشگاه **هاروارد** زحمت بکشد با وجود این من و شما بسیاری از بازرگانان را می شناسیم که مغازه های پر قیمت و خانه خراب کن اجاره می نمایند اجناس زیبا و گرانبهاترینه میکنند پشت شیشه های مغازه را بهترین وضعی زینت میدهند صدها دلار خرج اعلان می نمایند ولی شاگرد ها و کارگر هایی استخدام میکنند که ابدأ بکار خود آشنا نیستند و سر گوش دادن را نمیدانند سخن مشتری را قطع میکنند و با او ستیزه مینمایند و او را بغش می آورند خلاصه تمام قوای خود را صرف میکنند که مشتری را از مغازه برانند .

برای مثال قصه **هسترووتون** را که از حضار محافل

درس ماست بشنوید . نامبرده لباسی از یکی مغازه های محله پر-
هیاوی نیو آرک در **نیوجرزی** خرید چند روز بعد از خرید خود
پشیمان شد زیرا که یقه لباس رنگ می داد و پیراهنش را سیاه
می کرد .

پس لباس را پیچیده نزد همان فروشنده که از او گرفته بود
بردو گرفتاری خود را باو نقل کرد هنوز شروع بسخن نکرده شاگرد
مغازه کلامش را برید و گفت . « ما هزاران دست لباس تا حال
فروخته ایم و شما اول کسی هستید که شکایت میکنید »

لحنی که با آن این کلمات را ادا کرد خیلی زننده تر از
اصل سخن او بودو مثل این بود که میخواست بگوید : « دروغ می

گویی ابله. شاید تصور میکنی که مرا فریب توانی داد. . . بسیار خوب خواهیم دید!

این مشاجره فروشنده دیگر را متوجه کرد که پیش آمد و گفت: (آقا هر لباسی در ابتدای استعمال قدری رنگ می‌دهد چاره ندارد مخصوصاً در لباسهاییکه باین قیمت داده میشود قدری باید تحمل رنگ را کرد. »

مستر ووتون میگفت: «من از این کلام بیشتر خشناک شدم فروشنده دوم میخواست بفهماند که من جنس ارزان خریده‌ام خلاصه بکلی از حال طبیعی خارج شده بودم و میخواستم لباس را بر سر آنها کوبیده بروم ناگاه رئیس آن شعبه مغازه پیش آمد. . . این مردی بود که رموز حرفه خود را میدانست! بکلی مرا برگردانید شخصی غضبناک را مبدل بخیرنداری خرسند و راضی نمود سه تدبیر بخرج داد. اولاً همه سرگذشت مرا از آغاز تا انجام گوش داد بدون اینکه کلمه‌ئی بگوید. ثانیاً بعد از تمام شدن کلام من وقتی که فروشنده‌گان خواستند که دلایل خود را ذکر کنند جانب مرا گرفت و نه تنها یقه مرا نشان داد که از رنگ لباس سیاه شده بود بلکه اظهار کرد که هیچ جنسی نباید از این مغازه خارج شود مگر آنکه کاملاً درست و رضایت بخش باشد. ثالثاً مثل اینکه اصلاً نمی‌داند که تقاضای من چیست روبمن کرده گفت آقا بفرمائید که ما با این لباس چه باید بکنیم هرطور میگوئید مطیع اوامر شما هستیم.)

(پنج دقیقه پیشتر اگر کسی این پرسش را میکرد فریاد

میزدم بگیرید لباس خود را نگاهدارید و پول مرا بدهید اما در جواب این مرد گفتم مقصودم اینست که با شما مشورت کنم و پیرسم که آیا این يك عیب عارضی است و میتوان چاره‌ای برای آن نکرد یا خیر؟»

مدیر شعبه بمن نصیحت کرد که یکگفته دیگر هم لباس را بپوشم اگر باز هم ناراضی بودم آن را برگردانم که عوض کند و در پایان گفت بسیار متأسفم که شما اینقدر متأثر و نگران شده‌اید.

«باری در کمال شادی و فراغت خاطر از مغازه بیرون شدم یکگفته بعد دیگر یقه رنگ پس نداد و مجدداً همان اعتمادپیشین را بآن مغازه پیدا کردم.»

در برابر اشخاصیکه عادت بلند بلند دارند یا مردمانی که زود بخشم می‌آیند غالباً تدبیری که برای تسکین آنها مؤثر باشد همین است که ساکت و آرام سخنانشان را بشنویم و در حالیکه آن ناراضی مثل افعی بخود می پیچد و کف زهر آلود از دهن می افکند ما با سیمای جدی ولی آرام کلامش را گوش بدهیم.

چند سال پیش کمپانی تلفون نیویورک با يك مشتری غضبناکی مصادف شد که بهر بهانه خانی را که مأمور دستگاه تلفون بود بیاد دشنام می گرفت طوفان میکرد آتش فشان می نمود و میخواست دستگاه تلفون را از ریشه بکند بعضی عوارض را که تلفون خانه مطالبه میکرد نداد و مدعی بود که نا حساب است اعلانهای بر ضد تلفون بجراید می فرستاد شکایات پی در پی بکمیسیون مهمات اجتماعی میکرد عرض عالی بر ضد کمپانی تلفن بدادگاه

تسلیم مینمود .

شرکت بتك آمد و مصمم شد که زیرك ترین کارمندان خود را نزد این عقاب خشم آلود بفرستد نماینده شرکت همه حرفها و ایرادها و فریادهای مشتری را شنید و در جواب لعن و طعن و نفرین او جز کلمه آمین چیزی نگفت و همه فرمایشهای او را تصدیق نمود . نماینده چنین روایت میکند :

« سه ساعت تمام گوش مرا از شکایت و داد و بیداد کر کرد و در همه این مدت من ساکت و آرام نشسنبه بچشم محبت باو می نگریستم . بعد بر خاسته رفتم و مجدداً روز دیگر نزد او برگشتم و دنباله همان تظلمنا را گرفت خلاصه چهار مرتبه نزد او رفتم در پایان جلسه چهارم مرا بکار مندی افتخاری هیئتی که تشکیل داده بود پذیرفت اسم آن هیئت . «انجمن حمایت مشترکین تلفن» بود .

من هنوز هم عضو این انجمن هستم ولی تا آنجا که اطلاع دارم جز من و او کسی کارمند این هیئت نیست در هر موقع من بدقت سخنان او را گوش کرده ایرادات او را تصدیق مینمودم تا این وقت کسی از جانب کمپانی تلفون بدین طرز با او معامله نکرده بود رفته رفته آدم شد و حساب معوق شرکت تلفون را تا دینار آخر پرداخت از دعوا دست کشید شکایات خود را از کمیسیون مهمات اجتماعی و دادگاه پس گرفت

ظاهر این بود که مستر x برای حمایت دیگران و اجرای عدالت با کمپانی تلفون طرفیت میکرد ولی باطنا میخواست اثبات اهمیت برای خود کند و کفایتی بخرج بدهد و همینقدر که مقام

و اهمیت او از جانب نماینده کمپانی شناخته شد همه دعاوی او ریخته شد .

چند سال پیش مستر **ژولیان دتمر** موسس کار خانه های نخ تابى دتمر که بزرگترین دستگاه نختابى عالم است در اداره خود بود يك نفر مشتری هنگام صبح وارد شد مستر دتمر گوید :

« این مشتری پانزده دلار بما مقروض بود انکار میکرد ولی مایقین داشتیم که اشتباه کرده است چند بار صورت حساب برایش فرستادیم آخر مشتری سوار ترن شده بشیکاگو آمد و یکسر بدفتر من وارد گردید و اظهار کرد که نه فقط این وجه را نخواهم داد بلکه دیگر یکشاهی از شما خرید نخواهم کرد .

« من بدقت گفتار او را گوش کردم میخواستم سخنش را ببرم ولی خود را نگاهداشتم زیرا میدانستم که این شیوه خوبی نیست پس گذاشتم کیسه شکایات خود را خالی کند و قتی که آرام شد و حال مساعد تری پیدا کرد بنرمی و آرامی گفتم متشکرم که تا شیکاگو تشریف آورده این مطالب را بمن اظهار کردید واقع خدمتی بزرگ بما فرمودید زیرا که اگر شعبه حسابداری ما بنا باشد از این اشتباهات بکند ممکن است مشتریان دیگر را هم بخشم آورد بدیهی است که ما از این امر احتراز داریم باور بفرمائید که عجله من برای شنیدن شکایات شما بیش از شتابی است که شما دریان آن دارید .

« این آخرین پاسخی بود که از من انتظار داشت ولی در ضمن قدری هم مکدر شد زیرا که این مسافرت طولانی را تا

شیکاگو برای این کرده بود که با ابراز این دلایل مرا شرمنده و تنبیه کند و بالعکس میدید که من خشنود و متشکر شده‌ام. باو وعده دادم که از طلب خود صرف نظر کنم و گفتم مسلماً شخص منظم و دقیقی مثل شما که فقط همین يك رشته محاسبه را در دست دارید کمتر ممکن است اشتباه کنید تا حسابداران ما که روزی هزاران قلم را باید جمع و تفریق کنند من درست پی بمقصود سرکار بردم و اگر بجای شما بودم شاید همین کار را که شما کردید میکردم حال که دیگر مایل بمعامله بامانیتید مغازه های دیگر را بشما معرفی میکنم که از آنها جنس بخرید.

«سابقاً هر وقت این مرد بشیکاگو می آمد باهم صرف غذا میکردیم این دفعه هم از او خواهش کردم که بامن غذائی بخورد با بیمیلی پذیرفت لکن همین که بدفتر مراجعت کردیم سفارشی بما داد که تا آن وقت بآن عظمت سفارشی نداده بود چون بمحل خود برگشت برای اینکه در مقابل انصافیکه ما بخرج داده بودیم او هم انصافی نشان دهد مدتی در پرونده های خود تفحص کرد و صورت حساب مفقود را یافت و يك چك ۱۵ دلاری برای ما فرستاد بانشکر و معذرت!

«بعد که خدا پسری باو عطا کرد نام او را **داقهر** گذاشت و تا پایان عمر یعنی ۲۲ سال دیگر مشتری وفادار ما بود»
چندین سال پیش یکی از اولاد مهاجرین هلندی که طفلی بسیار فقیر بود هر روز بعد از مدرسه ساعتهای فراغت خود را صرف شستن پنجره های دکان نانوائی میکرد پدر و مادرش بقدری فقیر و بینوا بودند که هر روز او را با سبدی میفرستادند که دانه های

زغالی را که هنگام عبور از اتومبیل‌های باری در رودخانه می‌افتاد جمع کند اسم آن **كودك ادوارد بوك** بود . بوك نتوانست تحصیلات عالی کند با وجود این در بزرگی یکی از مهمترین مدیران مجلات آمریکائی شد چه میکرد ؟... اگر بخواهم جزئیات کار او را بیان کنم سخن دراز میشود فقط بذکر مبداء پیشرفت او اکتفا می‌کنم در واقع دستور هائی را که ما در این کتاب میدهیم پیش‌خود اجرا کرد و کامیاب شد .

در سیزده سالگی از مدرسه بیرون آمد و در **وسترن**

اونیون (۱) مهتر اسبان شد ولی از فکر تحصیل صرف نظر نمیکرد پس تنها بمطالعه پرداخت از خرج آمد و رفت روزانه خود مبلغی پس انداز کرد و از خوردن غذای رور صرف نظر نمود تا اینکه نوانست یکدوره دایره المعارف رجال بزرگ آمریکائی را بخرد و بعدکاری کرد که بکلی تازه بود پس از آنکه شرح حال بزرگان عصر را خواند بهر يك از آنها نامه می نوشت و از سر گذشت طفولیت آنها تفصیلاتی که انتشار نیافته بود در خواست کرد چند تن از این معارف را هم ملاقات کرد و چون شیوه گوش دادن را میدانست آنان را تشویق کرد که از احوال خود شرح مبسوطی بیان کنند مثلا نامه‌ی **ژنرال جیمس گارفیلد** که آن وقت نامزد ریاست جمهور آمریکا بود نوشت و پرسید آیا راست است که شغل شما در جوانی این بود که که فایق ها را در طول جدول آب بالا میکشیدید ژنرال جواب او را داد . . . بعد همینطور از ژنرال **گران** تعاضا کرد که شرحی از یکی از جنگهای خود برای او

(۱) شرکت سیم روکش دارو کابل است .

بنویسد ژنرال بدست خود يك نقشه جنگی کشید و او را بصرف غذا و شب نشینی دعوت کرد (در این وقت بوك بیش از چهارده سال و نیم نداشت)

همچنین نامه‌ی **بامرسون** فیلسوف نوشته در خواست کرد که شمه از زندگانی و مؤلفات خود برایش بنکارد بزودی این طفل فقیر که شاگرد **وسترن او نیون** بود با گروهی از مشهورترین مردان آمریکا ارتباط یافت .

این تجربه های پی‌درپی اعتماد بنفسی گرانها در او ایجاد کرد همت او را بلند نمود و قوه‌پیش بینی غربی باو بخشید که بکلی زندگی او را منقلب ساخت و همه این پیشرفت‌ها در نتیجه بکار بردن دستور هائی بود که در این کتاب گفته ایم .

از میان روزنامه نگاران مشهور **اسحق مارکسون** ماهر ترین کسی است که در ملاقات مشاهیر گوی سبقت از دیگران ربوده است عقیده او این بود که خبر گزاران جراید غالباً مقصودی را که دارند نمی یابند زیرا که بیشتر بفکر چیزهائی که باید بگویند و پیرسند هستند تا آنچه طرف بیان میکند علت این ناکامی اینست که نمیدانند چگونه استماع کنند .

این احتیاج بشنونده و مستمع اختصاص بر جال بزرگ ندارد عموم مردم نیازمندش هستند یکی از ظرفا گوید « چه بسا مردمان که **پزشك** ببالین خود میخوانند در صورتیکه محتاج **يك نفر راز دارو** ندیم هستند که درد دل آن ها را بشنود »

در تیره ترین ایام جنگ افتراق آمریکائیان **لینکلن** رئیس

جمهور نامه‌ئی بیکى از دوستان قدیم خود که در ولایت ایلینوآ بود نوشت و از او خواهش کرد که بیاید و در بعضی مسائل با او شرکت کند آن شخص بکاخ سفید آمد و لینکلن همه مسائل را با او در میان گذاشت و اعلامیه‌ئی را که میخواست در باره آزادی غلامان انتشار دهد با نامه‌های بسیاریکه از اطراف کشور باورسیده بود برخواند بعضی اشخاص او را در این کار تشویق و بعضی تحذیر کرده بودند خلاصه لینکلن بعد از آنکه مدتی مدید صحبت کرد و هرچه در دل داشت با این دوست قدیم در میان گذاشت برخاسته دست او را فشرده خدا حافظ گفت و اجازه داد که بولایت برگردد بدون اینکه مشورتی با او بکند یارائی از او بخواهد .

لینکلن با این ملاقات مقصودش همین بود که آنچه بار خاطر او شده است بر زبان آورد و راحت شود .
ما همه در این حال با لینکلن شریکیم مشتریان خشنماک، مستخدمین ناراضی، دوستان رنجیده، همگی طالب فرصتی هستند که آنچه میخواهند بگویند و آسوده شوند .

اگر میخواهید مردمان از شما برمند و پشت سر شما را استهزاء و تحقیر نمایند دستور چنین است : هرگز بگفتار دیگران گوش مدهید پیوسته از خود صحبت کنید . در وقتیکه طرف مشغول حرف زدن است اگر فکری بمغز شما رسید بی درنگ آنرا بر زبان آورید و منتظر ختم کلام او نشوید. سخن طرف بیهوده است چرا باید وقت خود را در استماعش تلف کنید !

آیا کسی را می شناسید که این کار را بکند متأسفانه من میشناسم بسیار مردم دیده‌ام که از خود پرهستند و از باده خود

پسندی مستند !

هر کس جز از خود سخن نگوید بداند که جز بفکر خود نیست و بقول نیکلابو تالر رئیس دانشگاه کلو مپیا « هر کس فقط بفکر خود باشد از ادب و انسانیت دور و محروم است . هر قدر هم عالم باشد باید گفت که فاقد تربیت است »

خلاصه اگر میل دارید که شمارا هم صحبت مطبوعی بدانند گوش کردن را تمرین کنید بند یکی از بانوان هوشمند را بکار بدید که گوید: « برای جاب علاقه باید اظهار علاقه مندی کرد » در ضمن گفتگو سؤال هائی بکنید که طرف را خوش آیند باشد و بشوق آورد از کیفیت زندگانی و از کارهائی که کرده است بپرسید .

بیاد بیاورید که طرف صحبت شما صد مرتبه بیشتر بفکر خیالات و آرزوهای خود است، تا در اندیشه خیالات شما . دردی که در دندان او پیدا شد، هزار مرتبه برایش مولم نراست تا خبر قحط و غلائی که يك مليون از چینیان را بر خاک هلاک افکنده باشد، و دملی که در پس گردن او ظاهر شده باشد از چهل بار زلزله در آفریقا او را بیشتر متأثر و دردمند میسازد .

پس اگر میخواهید مطبوع واقع شوید قاعده شماره چهار را بکار به بندید :

استماع دقیق را پیاموزید طرف را تشویق کنید که از خود سخن بگوید .

فصل پنجم

دیگران را چگونه باید عازم هند کرد ؟

هر کس نمودور روزولت را در اویستربی ملاقات میکرد از وسعت و تنوع اطلاعات او بحیرت میافتاد . اگر طفل چوبانی یا مرد چابک سواری یا شخص سیاسمداری یا نویسنده زبر دستی یا مورخ دانشمندی بملاقات او میآمد روزولت میدانست که با هر يك چگونه سخن بگوید، سر او چه بود ؟ بسیار ساده . وقتی که روزولت میشنید که فلان شخص عازم دیدار اوست پیشاپیش اندیشه میکرد که چه مطلبی این شخص را بیشتر علاقه مند تواند کرد .

روزولت هم مثل دیگر بزرگانی که قبول عامه یافته اند این نکته را میدانست که برای راه یافتن در دل هر کسی باید از چیزی صحبت کرد که نزد او عزیز تر است .

ویلیام لیون فلیپس که سابقاً استاد ادبیات دانشکاه ییل بود و از نوابغ عهد خود بشمار می آمد در جوانی این نکته را دریافته بود این استاد در کتابی که راجع بطبایع بشری تألیف کرده گوید : « وقتی که هشت ساله بود ایام تعطیل را در نزد خاله خود می

گذرانیدم يك شب مردی که بسن كهولت رسیده بود بخانه، آمد
 بعد از تبادل تعارفاتی با خاله متوجه من شد و بدقت هرچه تمامتر
 در من نگرست در این زمان علاقه فوق العاده بقایق داشتم و آن
 مهمان طوری از قایق صحبت کرد که بی اندازه سخن او را جالب
 یافتم بعد از رفتن او خیالات من بجولان افتاد با خود میگفتم چه
 مردی بود چقدر قایق را دوست میداشت در این باب دارای عجب
 اطلاعاتی بود . خاله من چون سخنان مرا شنید گفت این شخص در
 نیویورک داد یار است و ابدا اطلاع و علاقه ئی نسبت بکشتی و
 قایق ندارد من فریاد بر آوردم پس چرا جز از قایق حرفی بمیان
 نیاورده»

خانه ام گفت « برای اینکه مردی تربیت شده و
 داناست چون دید که تویی اندازه بقایق علاقه داری
 فقط از آنچه میخواستی باتو صحبت کرد و باین تدبیر
 خود را در دل تو جاداد

ویلیام لیون فلیپس کوید در مدد عمر این تنبه را که
 از جانب خاله خود یافته ام فراموش نخواهم کرد .
 من در همین ساعت نامه ئی از **مستر ادوارد چالیف** که
 بانهایت جد مرافب سازمان پیشاهنگی است در برابر خود دارم چنین
 مینویسد .

« روزی خیر یافتم که مسابقه مهمی بین پیشاهنگان اروپائی
 در شرف انجام است و چون خیلی میل داشتم که یکی از شاگردانم
 در آن شرکت جوید نزد رئیس یکی از بزرگترین بنکاه های
 آمریکا رفتم که پیشنهاد کنم خرج مسافرت این شخص را تا محل

مسابقه تقبل نماید .

« اتفاقا بمن گفته بودند که این مرد توانگر وقتی چکی بمبلغ يك مليون دولار کشید و بعد از آنکه باطل شد لاشه چک را قاب کرده نزد خود نگاه داشت .

« پس بمحض اینکه بخدمت او رسیدم نخست تمنی کردم که این سند گرانها را بمن بنماید آه يك چك يك مليونی من صریحا باو گفتم که تا آنجا که اطلاع دارم هیچکس چکی باین گزافی نکشیده است و من به پشاهنگان خود خواهم گفت که بچشم خود يك چك يك مليون دلاری دیده ام . آن شخص چک را با کمال شادمانی بمن ارائه داد من با اعجاب بان نگریسته خواش کردم و اعمه می را که موجب کشیدن این چک شده برابم بیان نماید ملاحظه می کنید که مستر **چالیف** هنوز نه از پشاهنگان خود نه از مسابقه اروپا نه از مقصود ملاقات سخنی بمیان نیاورده است فقط از چیزیکه مورد علاقه طرف خود دیده گفتگو نموده است حال ملاحظه می کنید که پاداش این زرنگی را چگونه یافت بعد از چند لحظه رئیس از من پرسید خوب آفا چه فرمایش داشتید من هم مقصود خود را برایش شرح دادم

« با نهایت تعجب دیدم که نه تنها تقاضای مرا پذیرفت بلکه از آنهم تجاوز نمود من فقط از مسافرت يك جوان گفتگو کرده بودم اما او اظهار کرد که حاضر است هزینه سفر پنج پشاهنك و شخص مرا تکفل کند و اعتبار نامه می بمبلغ ۱۰۰۰ دلار بمن داد و سفارش کرد که هفت هفته در اروپا بمانم و از این گذشته نامه هائی در معرفی من بنمایندگان شعب خود در اروپا نوشت وقتی

که به پاریس رسیدم اتفاقاً خود او هم آنجا آمده بود ما را در اتومبیلش نشاند (شخصاً) در شهر پاریس تفرج داد .

« از آن بيمدهم بيمضى از ييشاهنگان تنگدست ما کار داده و هنوز هم از پشتيبانان بسيار مساعد ما محسوب ميشود .

اما من خوب متوجهم که اگر قبلاً چیزی را که محل علاقه اوست پیدا نمی نمودم و در نخستين ملاقات توجهش را نسبت بخود جلب نمی کردم هرگز يك دهم اين عطيه را هم از او در يافت نمیکردم »

آيا همین اسلوب را در روابط بازرگانی می توان بكار

برد ؟

شرح واقعه مستر **دو ورنوی** رئیس کارخانه بیسکویت

سازی معروف نیویورک را برای مثال ذکر میکنیم

چهار سال بود که مستر **دو ورنوی** میکوشید که بیسکویت

خود را بیکی از هتل های نیویورک بفروشد هر روز صبح بملاقات مدیر هتل میرفت و مراقب بود که در مجالس شب نشینی و سایر محافلی که مدیر دعوت میشود او هم حاضر گردد شاید ملاقاتی دست دهد حتی برای اینکه بهتر کار خود را پیش ببرد در همان هتل منزل گزید اما کوشش او بی فایده بود .

مستر دو ورنوی بعد از آنکه از دروسی که ما میدهیم

آگاه شد شیوه خود را عوض نمود مجاهدت کرد تا از سلیقه و ذوق

طرف خود استحضار بیابد و شرح کار خود را چنین نوشته است .

آگاه شدم که این مدیر جزء انجمن صاحبان مهمانخانه ایست که

نام آن را «**حسن پذیرائی امریکا**» نهاده اند و نظر بشوق و علاقه می که بکار نشان میداد بریاست انجمن رسیده بود و از قضا همین شخص رئیس انجمن دیگری هم بود بنام «**حسن پذیرائی بین المللی**» هرچاکه جلسه های این انجمن تشکیل میشد در آنجا حضور میافت حتی اگر لازم بود صحرا ها را طی میکرد دریا ها را مینور دید و از فراز کوه ها می پرید تادر وقت معین وارد جلسه شود

« پس من وقتی که بملاقات او نایل شدم شروع بصحبت از انجمن حسن پذیرائی نمودم آه دوستان عزیز نمیدانید چه شوق و حرارتی در آن مرد تولید شد نیمساعت تمام راجع بسازمان این انجمن سخن راند درست دریافتم که این انجمن معشوق و مقصود حیاتی اوست هنوز ساعت ملاقات ما پایان نرسیده بود که مرا از کارمندان آن هیئت نمود

من يك كلمه هم از بیسکویت سخن نگفتم اما چند روز بعد ناظر هتل تلفونی بمن کرد که نمونه می چند از بیسکویت های خود را نزد او ببرم چون پیش او رسیدم گفتم
« نمیدانم شما با مدیر ما چه کرده اید همینقدر میدانم که پیوسته نام شما را بر زبان دارد .

درست ملاحظه فرمائید چهار سال بود که من این مرد را از هر طرف احاطه میکردم شاید تقاضای مرا بپذیرد اگر مختصر زحمتی بخود نمیدادم و از سلیقه و عقیده او استعلامی نمیکردم و چیز هایی را که نزد او عزیز و گرامی است کشف نمیکردم یقینا الان هم

بایستی دنبال تقاضا و تمنای بی حاصل بروم .
پس اگر میخواهید محبت مردمان را جلب کنید :

از چیزی که به آن علاقه دارند سخن برانید و
آنچه را در قلب آنان جای گزین است نام ببرید •
اینست دستور پنجم ما •



فصل ششم

راه محبوب شدن

روزی در اداره پست بودم در حالی که انتظار نوبت داشتم که بیاچه کاغذهای سفارشی نزدیک شوم متوجه چهره غمناک و خسته تبر فروشی شدم البته صرف تمام روز در کار فروش سبر و نوشتن قبض و کشیدن پاکت موجب ملال و خستگی است پس با خود گفتم :

« بکوشم که پسند خاطر این طفلک شوم و هر طور هست او را به تبسم بیاورم برای رسیدن باین نتیجه طبعاً باید کلمات خوش آیندی باو بگویم حال بینم که در شخص او چه چیزی میتوانم بیابم که از روی راستی قابل تمجید باشد؟ این کار نسبت باشخاص مجهول آسان نیست اما در این مورد بخصوص اشکالی نداشت کارمند پست دارای سر و زلفی بسیار زیبا بود .

پس در اثنائی که مشغول کشیدن پاکتهای من بود باو گفتم :

« ای کاش من هم زلفی مثل شما می داشتم ! »

جوان سر برداشت هلام حیرت و مسرت در چهره او نمایان بود پس با تبسمی پر از شرم و فروتنی گفت : « آه زلفهای من

آنچه بود امروز نیست ! » من اورا اطمینان دادم که هنوز جذاب است اگر قبلا از این هم بهتر بوده است نمیدانم ولی فعلا بسیار دلپذیر و جالب است جوان مفتون شد لحظه می چنداین مکالمه شیرین را طول دادیم آخرین سخن او این بود که دیگران هم مکرر مرا از داشتن چنین موی وزلفی تهنیت گفته اند .

من با شما شرط میکنم و قول میدهم که آن جوان شاد و خفیف مثل پرستویی بخانه رفته و کلام مرا بزن خود گفته و تکرار کرده و شب هنگام آرایش در برابر آئینه نگاهی بزلف خود کرده و گفته است « راستی زلفم زیباست »

وقتی که این واقعه را در کلاس شرح دادم یکی از شاگردان پرسید « از این جوان چه فائده می انتظار داشتید ! »

گفتم آه خدایا چه فایده می میخواستید که از او انتظار داشته باشم ! اگر ما بقدری پست فطرت باشیم که نخواهیم برق سعادت باطراف خود بیندازیم و کسی را بتعارفی دلخوش کنیم مگر آنکه در عوض سودی از او ببریم پس قلب ما مثل سب زمینی وحشی پیچیده و کوچک و لاغر است و اگر در زندگانی بهر بدبختی و مصیبتی دچار شویم شایسته و سزاوار خواهیم بود .

امادر واقع من چیزی از او انتظار داشتم چیزی بی اندازه گرانبها و شریف و آن لذتی است که از بجا آوردن کاری خالی از غرض و چشمداشت در دل خود احساس کردم یکی از آن کار های جوانمردانه که سالها پس از وقوع یادش در سوید ای خاطر میماند و میدرخشد .

نوزده قرن پیش از این عیسی بحواریون خود میفرمود ،

دادن لذیذ تر از ستدن است

« قانونی عام و اساسی در عالم هست که باید هنگام ارتباط با ابناء نوع خود آن را منظور داریم اگر آن را محترم شماریم هر چیز برای ما سهل و هر ماعی از پیش ما برداشته میشود دوستی و کامیابی و سعادت نصیب ما میگردد و بعضی آنکه آن قانون را بشکنیم فوراً مشکلات بیشمار برای خود تولید میکنیم آن قانون از این قرار است

« پیوسته اهمیت مخاطب خود را برایش محسوس

کنید.»

بطوری که در فصول پیشتر گفتیم بنا بر رای حکیم معروف پروفیسور **جان دیوی** آرزوی اهمیت یافتن فوی ترین میلیهای بشری است و اوست که مارا از جانوران دیگر ممتاز میکند ؟ هزاران سال است که فلاسفه در باب روابط افراد بشر تفکر کرده اند و همه تفکرات و مباحثات آنان فقط باین نتیجه رسیده است پس این دستور تازگی ندارد قدمت آن با قدمت تاریخ بشر همعهد است سه هزار سال قبل **زردشت** در ایران همین را بانث پرستان تعلیم میداد بیست و چهار قرن پیش **کنفوسیوس** همین را در چین میاموخت **لانوئسه** موسس شریعت **تائوئی**ه چین در کنار **شط هان** همین را بشاگردان خود اندرز میفرمود پانصد سال قبل از مسیح در کنار شط مقدس **کنک بودا** بهمین مطلب دعوت میکرد بعد عیسی مسیح آن را در بالای تبه های سنگلاخ **یهودا** درس داد و این فاعده را که گویامهمترین دستورهای جهان باشد در عبارت موجزی بیان فرمود : **رفتار کن بادیگران**

همانطور که توقع داری که دیگران باتو رفتار کنند»

علاقه دارید که اطرافیان شما از احرامتان فروگذار نکنند آرزو دارید که از روی انصاف لیاقت و هنر شما را اذعان نمایند . از اینکه در محیط کوچک زندگی خود دارای اهمیت هستید لذت میبرید از تملق های دروغ و میان خالی متنفرید لکن ستایشهای بجا و صمیمانه را استقبال مینمایید میخواهید بافتخار و تشویق و محبت و مدح و ثنا نایل شوید حق دارید ما همه طالب این لذایذ و عاشق این نعمت ها هستیم .

پس حکم کتاب مقدس عیسوی را بپذیریم بدیگران همان را بدهیم که توقع داریم بما بدهند . کی ؟ کجا ؟ چگونه ؟ — همه وقت همه جا همه قسم .

روزی در عمارت بزرگی داخل شده اطاق دوست خودمستر

هانری سوون را از دربان پرسیدم این دربان که لباس رسمی بسیار آراسته در بر داشت از شغل خود بسیار مغرور بود و کمال مهارت را در آن داشت پس بی درنگ این عبارت را شمرده و مرتب بر زبان راند . « هانری سوون (قدری تأمل) طبقه هیجدهم (قدری تأمل) اطاق شماره ۸۱۶ » من در شرف حرکت بسمت آن اطاق بودم که چیزی بخاطرم رسید و نزد دربان برگشته گفتم . « بشما تبریک می گویم که این طور بدقت نشانی اشخاص را بخاطر دارید و با این بیان فصیح و الفاظ شمرده نشانی می دهید واقعا قوه بیان شما شایسته خطبا و بازیگران تأثر است . »

مرد در حالی که چهره اش از شادی میدرخشید علت تأمل ها و تکیه هائی که روی هر لفظ کرده بود ذکر نمود از این تمجید هائی

که کردم بقدر يك سانتيمتر قد كشيده.

پس در حالیکه بطرف منزل دوست خود رهسپار بودم متذکر شدم که يك ذره بر مقدار شادی و نیکبختی در این جهان افزوده‌ام برای افزایش شادی و خرمی در جهان شخص محتاج آن نیست که مقامی عالی و مکنی سرشار داشته باشد.

مثلا اگر زن خدمتکار مهمانخانه بجای سیب زمینی سرخ کرده که خواسته بودید سبب زمینی کوبیده آورد همینقدر کافی است که آهسته باو بگوئید « متأسفم که شما را زحمت میدهم ولی من سیب زمینی سرخ کرده را ترجیح میدهم » این کلام شما مستلزم جوابی است که از روی میل و شادمانی خواهد داد از اینفرار : « بسیار خوب اهمیت نداردمن الان بشقاب را عوض میکنم » با همین سخن شیرین در کمال سهولت بمقصود خود خواهید رسید زیرا که احترام و ادبیکه در مکالمه بخرج داده اید در وجود او مؤثر می افتد . جمله های کوچکی از قبیل « ببخشید شما را زحمت دادم » «میل دارید که لطفاً» « خواهشمندم قبول زحمت نموده» در موقع خطاب و تکرار لفظ «مرسی» و «متشکرم» در پاسخ بمنزله روغنی است که چرخ های ماشین زندگانی روزانه ما را صیقل میدهد و دلیل نجابت و تربیت نیز هست .

حکایت **هال کن** رمان نویس معروف را بشنوید که پسر آهنگری بود و در آغاز تعلیمات مختصری فرا گرفته بود باوجود این بهررتی عظیم نایل آمد .

منشاء کار او چنین است که نامبرده عاشق شعر بود و مخصوصاً نسبت بایات دانته **گابریل رستی** شیفتگی فوق العاده داشت پس از آنکه

کنفرانسی در ستایش این شاعر ایراد کرد و محاسن کلام او را بر شمرد يك نسخه از خطابه خود را نزد شاعر فرستاد و موجب سرور او گردید محتمل است که شاعر وقتی که این رساله را دید با خود گفته باشد : « حقیقه جوانیکه در باره من اینقدر غلو دارد باید شخص هوشمندی باشد » پس آهنگر زاده را منشی خود قرار داد **هال کن** در این شغل جدید فرصت پیدا کرد که با جمعی از فضلا و نویسندگان آشنا شود با مشورت و تشویق این استادان شروع بچیز نویسی کرد و شهرتی عظیم حاصل نمود ملکی که در جزیره مان بدست آورد زیارتگاه جهانگردان و سیاحان شد پس از خود ثروتی بالغ بر دو ملیون و پانصد دلار باقی گذاشت حال اگر آن رساله را در تمجید شاعر معروف زمان خود نمی نوشت و این اسباب برای او فراهم نمیشد شاید در فقر و گمنامی جان میسپرد و استعداد او بظهور نمی رسید.

بلی چنین است قدرت ستایش و نبروی مدح در صورتیکه از صمیم قلب صادر شده باشد .

روستی خود را شخصی مهم مینداخت و جای تمجیبی در این نیست هر يك از ما خود را مهم و بسیار مهم میدانیم ملل هم در این پندار با افراد فرقی ندارند . شما خود را از ژاپونیان بالاتر میدانید ولی ژاپونیها هم بدرجات خودشان را از شما افضل و اشرف می پندارند مثلا اگر یکی از طبقه قدمای ژاپون را در محفلی ببیند که زنی ژاپونی با سفید پوستی مشغول رقص است بی نهایت منزجر و متنفر میشود . شاید شما تصور میکنید که از يك نفر هندو برتر هستید .

حق دارید تصور کنید ولی آگاه باشید که در عالم يك ميليون هندو است که چنان شما را پست میدانند که اگر سابه شما بر غذائی بیفتد راضی نمیشوند دست بآن طعام پلید دراز کنند ؟

شاید شما خود را خیلی بر تراز اسکیموها می شمارید؟ البته آزاد هستید هر تصویری بکنید ولی در واقع اسکیموها هم بسختی از شما متنفر و گریزان هستند اگر میخواهید مقدار این تنفر را بدانید بشما بگویم : هرگاه در میان طوایف اسکیمو شخص ابله و بدبخت و ساده لوحی پیدا شود که از عهده کاری بر نیاید او را «مرد سفید پوست» میخوانند در زبان اسکیمو بالاتر از این دشنام و ناسزائی نیست .

هر ملتی خود را اشرف از ملل دیگر میداند مبدأ حس میهن پرستی و منشاء جنگ ها برای حفظ شرافت ملی همین نکته است .

حال درست باین حقیقت توجه کنیم : هر کسی تصور میکند که از يك جهت بر ما برتری دارد اگر میخواهید راه دل او را پیدا کنید با مهارت و زرنگی باو ثابت کنید که شما صمیمانه پی باهمیت او برده و در حد خودش بزرگی و امتیاز او را تصدیق دارید.

این کلام امرسون را همیشه بیاد بیاورید که گفت : هر

**کسی از جهتی از من برتر است از این جهت است که می
وانم چیزی از او بیاموزم**

موجب نهایت ملال است که می بینم اشخاصیکه هیچ شایسته تفاخر نیستند اظهارات و ادعاهائی میکنند که موجب رنجش بینندگان میشود چه خوش گفته است شکسپیر :

«ای انسان ای موجود مغرور و پیهو ده کار! باند کی
 قدرت چنان مفتون میشوی و در پیشگاه آسمان ها
 حرکاتی میکنی که ملایک را متالم و گریان میسازی»
 اکنون سه مورد را شرح می دهم که چگونه بکار بردن
 دستور فوق نتایج بزرگ داده است نخست حکایت یکی از داد -
 مستانان ولایت کونکتی کوت را ذکر میکنم که از من خواش کرده
 است برای ملاحظه خانوادگی اسمش را نبرم در موقع ضرورت
 او را مستر R می گویم .

چند روز بعد از آنکه مستر R در کلاس درس خصوصی ما
 اسم نویسی کرد روزی با خانم خود سوار اتومبیل شده بجزیره
 دواز رفت که یکی از خویشاوندانش را ملاقات کند چون بغانه
 خاله زن خود وارد شد زنش بدیدن یکی از آشنایان رفت و مستر R
 با آن خاله پیر تنها ماند پس فرصت غنیمت شمرد که بدون فوت
 وقت دستورهای کلاس ما را بموقع عمل گذارد برای این مقصود
 نظری باطراف انداخت تا چیزی بیابد که واقعا قابل تمجید باشد .
 پس دو بیزبان کرده گفت :

« این خانه شما ظاهراً در سال ۱۸۹۰ ساخته شده است .
 خانم جواب داد : « بلی درست در همین سال بنا شده است »
 - « منظره این عمارت مرا بیاد خانه می می اندازد که در
 آن تولد یافته ام چه سبک زیبایی دارد ! وسیع و خوش طرح
 است امروز دیگر نظیر این بنا ها را نمی سازند سبک را عوض
 کرده اند »

پیر زن گفت : « آری حق دارید جوانان امروز نمیدانند

خانه زیبا چیست فقط طالب آپارتمان کوچکی هستند که سرعت
آن را بسته در اتومبیل خود بسته بروند »
پس با آهنگی مضطرب خاطره های کهن را بر زبان
آورد :

« این منزلی راحت و مطبوع است بنای آن را دست
عشق گذاشت من و شوهرم بهیچ معماری رجوع نکردیم خود نقشه
آن را کشیدیم »

پس خانم مهمانش را بهمه اطاقها برد مستر R چیزهای گرانبها
و قابل تمجید بسیار دید و هر يك را بنحوی تعریف کرد این اشیاء را
خانم در مدت عمر از این جا و آنجا گرد آورده و خریده بود از
قبیل شالهای کشمیری، چینی های قدیم، تختخواب و صندلی های
فرانسوی، تابلو های نقاشی ایتالیائی و پرده ها و دیوار پوشهای
ابریشی که از يك بنای عتیق فرانسه بدست آمده بود .
مستر R حکایت میکرد که :

« بعد از آنکه همه عمارت را بمن نشان داد مرا بگاراژ
برد اتومبیل پاکاری که کاملاً نو بود در آنجا دیدم خانم گفت :
« این ماشین را شوهرم چند روز قبل از وفاتش خریده از آن
وقت تا حال من در آن ننشسته ام چون شما علاقه بجیز های قشنگ
دارید من میخواهم این پاکار را بشما هدیه کنم .

گفتم : « نه خاله جان این هدیه گزافی است نمی توانم
بپذیرم از لطف مرحمت سرکار بی اندازه متشکرم هرگز بخود
حق نمیدهم که چنین چیزی را از سرکار قبول کنم من افتخار
خویشاوندی نسبی شما را ندارم شما چند برادر زاده دارید که لایق

این عطیه هستند بآنها مرحمت کنید»

خانم فریاد کشید : « آه برادر زادگان من ! بلی برادر زادگانی که فقط منتظر مرگ من هستند تا این پاکار را بر بایندولی هرگز آن را نخواهند دید .
گفتم : پس آت را بیک اتوموبیل فروش دست دوم به فروشید .

باز خانم فریاد برداشت : « آه فروش ! خیر تصور میفرمایید که من این ماشین را هرگز خواهم فروخت ؟ و تحمل خواهم کرد که اشخاص بیگانه در آن بنشینند ! اتومبیلی که شوهرم برای من خرید ! ابد آن را نخواهم فروخت بهترین کار اینست که آن را بشما بدهم شما چیزهای زیبا را دوست دارید و قدر می دانید . »

مستر R چون دید که خانم رنجیده خاطر میشود چاره جز قبول نیافت .

این بانوی پیر که در عمارت وسیع خود در میان شالهای کشمیر و اشیاء عتیق و یادهای ایام گذشته میزیست تشنه محبت و مشتاق تمجید بود . در جوانی زیبا و طرف ستایش بود این خانه را خود ساخته و از حرارت عشق گرم کرده و از تحفه های گرانبهای اروپا آراسته بود . اکنون در تنهایی دلگیر زمان پیری تشنه یک قطره ملاحظت و صمیمت بود و آرزوی یک ذره حرارت و تحسین و تعریف داشت و هیچکس نزد او نمی آمد که این مراد را بر آورد از این رو وقتی که پس از مدتها انتظار بمقصود خود رسید گویی تشنه می در بیابان بچشمه می خروشان رسیده است و برای ابراز

امتنان هیچ چیز را لایق تر از این اتومبیل مجلل گرانها ندید که هدیه کند .

دیگری از دانشجویان ما که مهندس و معمار بود این قصه را نقل میکرد .

« من مشغول نقشه برداری از باغ یکی از دادباران معروف بودم صاحبخانه بیرون آمد و دستور هائی بمن داد که بچه ترتیب گلبن ها را قرار بدهم من در باغ چند توله سگ زیبا دیده بودم بصاحب خانه گفتم عجب سگ های خوشگلی دارید بنظرم هر سال مبلغی در مسابقه سگ بشما میرسد »

« تأثیر این تعارف ساده فوق انتظار بودمرد گفت .

« بلی من سگ بسیار دوست میدارم میل دارید آن ها را

به بینید ؟ »

« قریب یکساعت صرف نشان دادن سگ ها و شرح جایزه هائی

که گرفته بود کرد بعد از من پرسید

« شما طفل کوچک دارید ؟ »

گفتم « بلی پسری خردسال دارم »

گفت ، « گمان میکنید که داشتن سگ کوچکی موجب

خرسندی او میشود ؟ »

گفتم « پسر من ! از داشتن چنین چیزی مست شادمانی

خواهد شد .

گفت « بسیار خوب من یکی باو میدهم »

« بعد طرز غذا دادن آنها را بیان نمود و گفت چون حتما

این تفصیلات از خاطر شما محو خواهد شد بهتر است که بسرایتان

بنویسم . پس باطابق دفتر خود رفته همه دستورهای لازم را با ماشین نوشت ؛ باین ترتیب این شخص عالی مقام سگی بمن داد که صد دلار می ارزید و يك ساعت از وقت گرانبهای خود را برای من صرف کرد و علت آن جز این نبود که من صمیمانه مهارت او را در تربیت سگهای نادر تمجید کرده بودم .

جرج ایستمن پادشاه کدک، فیلم شفاف را اختراع کرد که بان وسیله سینما تکرار توانستند بسازند در نتیجه این اکتشاف قریب صد ملیون دلار ثروت بدست آورد و در سراسر جهان مشهور شد این ثروت و شهرت مانع بود که او هم مثل من و شما از شنیدن ساده ترین تمجیدات متاثر و مفتون گردد .

چند سال پیش ایستمن آموزشگاه موسیقی **روچستر** را بنام نهاد و تیاتری بیاد مادر خود ساخت . مدیریکی از کارخانه های مهم صندلی سازی میخواست در مناقصه این دو بنا کامیاب شود تلفونی بهمندس بنا کرده وقت خواست که در روچستر خدمت مسترایسته ن برسد .

بعد از آنکه وارد آنجا شد مهندس باو گفت :

« میدانم چه مقصود دارید میخواهید تهیه صندلی و اثاث این بناها را مستر ایستمن بشما واگذار کنند ، ولی من قبلا شما را آگاه میکنم که اگر بخواهید بیش از پنج دقیقه وقت مسترایسته ن را بگیرید ابد ا و اصلا بمقصود خود نخواهید رسید زیرا که خیلی مشغول است داخل شوید زود هرچه میل دارید بگوئید و بیرون بیایید.»

مدیر صندلی سازی هم بهمین عزم با مهندس نزد ایستمن

رفت مستر ایستمن بر روی میز خود خم شده بود پس از لحظه‌ای سر بر داشت و قدمی چند بطرف واردین رفت و گفت : «سلام آقایان برای شما چه میتوانم بکنم ؟ »

مهندس همراه خود را معرفی کرد مستر آدامسن مدیر کارخانه صندلی گفت :

«مستر ایستمن در لحظه‌ای که منتظر سر برداشتن سرکار عالی بودیم من فریفته اطاق دفتر شما شدم واقعا کار کردن در چنین مکانی چقدر لذت بخش است میدانید که کارخانه ما هم دیوارپوش های چوبی میسازد من تا کنون باین زیبایی ندیده ام . »

جرج ایستمن جواب داد .

« شما چیزی بیاد من آوردید که بکلی فراموش کرده بودم بلی این دفتر را خوب ساخته اند در ابتدا من از کار کردن در این مکان خیلی کیف و لذت میبردم ولی فعلا عادت کرده ام بهلاوه من در حالی وارد این اطاق میشوم که مغزم پر از افکار و گرفتاریهای گوناگون است و هفته ها میگذرد که این کار های صنعتی را نمی بینم

آدام سن قدمی چند پیش رفت و با دست یکی از اراده های چوبی را لمس نمود و گفت :

« این بلوط انگلیسی است این طور نیست ؟ قدری بابلوط ایتالیایی اختلاف دارد .

ایستمن جواب داد : « صحیح است من آن را از انگلستان وارد کرده ام یکی از دوستانم که در باب چوبهای قیمتی تخصص دارد آنرا فرستاده است . »

بعد از آن ایستمن همه تزئینات اطلاق را باونمود تناسب چوبها ، رنگ آنها کننده کاربهای دستی و همه جزئیاتی را که بدستور خودش بکار برده بودند ارائه داد بعد آن دونفر در برابر پنجره‌ئی توقف کردند و مستر ایستمن با فروتنی و شرمیکه از خواص او بود بسیاری از بنگاهائی را که برای تسکین آلام و رفع مشقات نوع بشر ساخته بود بهممان خود معرفی کرد مستر آدام سن با کمال حرارت او را تبریک گفت که ثروت خود را در راه خیر عمومی صرف میکند آنگاه مستر ایستمن جعبه را باز کرد نخستین دوربین عکاسی را که بدست آورده بود باو ارائه داد.

آدام سن راجع بمقدمات کار و منشاء ترقیات او و مشکلاتی که در راه خود دیده بود سؤالاتی نمود و ایستمن مدتی دراز از کیفیت ایام کودکی و فقر خود صحبت کرد که مادرش خانه خود را پانسیون خانوادگی کرده بود و خود او درمقا بل روزی يك دلار دست مزد در یکی از شعب بیمه عرق میریخت شب و روز کابوس فقر و بینوائی او را آزار میداد مصمم شد که بزور کار و زحمت آن قدر پول بدست بیاورد که مادرش محتاج نباشد و برای کسب معاش خود را از زحمت هلاك نکند

مستر ایستمن از پرسشهای آدام سن و طرز استماع دقیق او بوجد آمده آزمایشهایی را که درشیشه های عکاسی کرده بود شرح داد که چگونه بعد از آنکه تمام روز در دفتر خود مشغول کار بود شب ها با یکلیشه عکاسی و آزمایش آنها مشغول میشد و درانتائی که دواهای شیمیائی در فعل و انفعال بود او چشم بهم می نهاد و لحظه بخواب میرفت گاه اتفاق می افتاد که ۷۲ ساعت بدون بیرون آوردن

جامه از تن بسر میبرد

آخر مستر ایستمن بآدام سن گفت در آخرین سفری که
بژاپون کردم چند صندلی خریدم و با خود آوردم که در ایوان
عمارت بگذارم متأسفانه آفتاب رنگ آنها را برده است
بفرمائید با هم صرف غذا کنیم و این صندلی هارا هم بینیم»
بعد از غذا مستر ایستمن صندلی های ژاپونی خود را ارائه
داد هر يك از آنها بیش از يك دلار نمی ارزید اما ایستمن بزرگ
که صد ملیون دلار مکنث داشت بداشتن آنها فخر میکرد زیرا که
خودش آنها را رنگ کرده بود

خلاصه سفارش ائانه چوبی برای عمارت بمبلغ ۹۰۰۰ دلار
بالغ شد و تهیه آنها بستر آدام سن محول گردید این دو مرد تا پایان عمر
باهم دوست بودند .

آیا نباید این شیوه مدح و تمجید را که عمل ساحرانه میکند
در تمام خانواده های خود معمول بسادیم هیچ جا در عالم باندازه
خانواده محتاج بمدح و ثنائیت و اتفاقاً در آنجا کمتر از هر جا معمول
است . بانوی شما حتماً صفات قابل تمجیدی دارد و الا شما بسا او
مزاجت نمی کردید حال حساب کنید چند وقت است که کمترین
تعارف و تحسین را با او نکرده اید ؟

نویسنده معروف بانو دروقی دیکس در یکی از مقالات
خود نوشته است :

« تا صنعت تمجید و تعریف را نیاموخته اید زن مگیرید تحسین
کردن از زنان قبل از عروسی مربوط بذوق و خواهش دل است
اما تمجید از آنان بعد از موصلت واجب و ضامن سعادت است .

از دواج آنقدر که محتاج تدبیر است نیازمند صراحت قول و بی بردگی گفتار نیست .

« اگر میخواهید هر روز يك غذای شاهانه صرف کنید هرگز بر طبایخی بانوی خود عیب مگیرید هرگز میان او و مادر خودتان مقایسه نمی که تولید خشم کند ننمایید بلکه بمکس دائماً هنر و سلیقه خانه داری او را بیستائید و علناً اظهار شادمانی کنید که الحمدلله زنی گرفته اید که جمال و نوس و عقل منیر و هنر **ماری آن** راجع دارد (۱) حتی اگر روزی خوراک شما نا پخته و نان شما سوخته بود باز شکایت مکنید فقط بگوئید که غذا مثل همیشه خوب نیست زنیکه از غذای او تمجید کنند حاضر است که در کنار اجاق مطبخ خود را قربانی کند . »

باید در این بیانات حد اعتدال نگاهدارید که تصور فریب در حق شما نرود همین امشب یا فردا شب یکدسته گل نثار و نماید و تبسمی برویش بکنید و چند کلمه شیرین بـ او بگوئید . اگر همه شوهران چنین میکردند آیا در شهر این قدر طلاق پیش میآمد .

میخواهید که بانوان را دلبسته خود کنید سخن خود را راجع بآنان قرار دهید نسبت بمردان هم دستور همین است . ديسرائیلی که یکی از ماهر ترین رجال سیاسی انگلستان است می گوید : « با هر کس از خود او صحبت بمیان بیاورید خواهید دید که

(۱) ونوس ستاره زهره است که نزد یونانیان ربه النوع جمال است مینر و ربه النوع عقل است ماری آن نمونه کامل خانه داری است .

چندین ساعت صرف استماع گفتار شما خواهد کرد »
بس دستور ششم برای جلب محبت دیگران اینست :

اهمیت آنها را برایشان محسوس سازید

تا این جا که رسیده اید مقداری از این کتاب را خوانده اید
وقت آنستکه کتاب را بر هم نهاده و بی درنگ مصمم شوید که
این دستور ها را نسبت باولین شخصیکه ملاقات میکنید مجرا دارید
تا معجز و کرامت به بینید .

شش وسیله

جلب محبت مردمان

دستور ۱ - صمیمانه نسبت بغیر علاقه مند باشید

دستور ۲ - تبسمی بر لب داشته باشید .

دستور ۳ - بیاد بیاورید که نام هر کسی برای او شیرین
ترین و مهمترین لغت قاموسهاست .

دستور ۴ - گوش دادن را بیاموزید طرف خود را بشوق
آورید که از خود سخن بگوید .

دستور ۵ - با مخاطب از آنچه دوست دارد صحبت کنید .

دستور ۶ - صمیمانه و صادقانه اهمیت او را برای خودش
محسوس سازید .

بخش سوم

دوازده وسیله برای اینکه دیگران را
با خود همفکر و همراه کنید

فصل اول

در هیچ مباحثه کسی بغلبه تام نمیرسد

مدت کمی بعد از پایان جنگ واقعی برای من پیش آمد که درس عبرتی بود. در این وقت من پیشکار سر راس اسمیت بودم که در امپراطوری انگلستان همان مقام را داشت که لیندبرگ در آمریکا، شبی در مجلس ضیافتی که بافتخار او داده بودند حضور داشتم در اثنای صرف غذا همسایه من در سر میز قصه می نقل کرد که این عبارت در آن بود «خدائی هست که سرنوشت ما را بشیت خود میسازد. اگر چه انسان هم در طرح نخستین آن دخالت داشته باشد انجامش بدست خداست» راوی حکایت اصرار داشت که این عبارت عیناً در توراۃ است و من میدانستم که اشتباه میکند هر کس تأملی میکرد میدانست که منشاء این سخن توراۃ نیست پس برای اظهار علم و ابراز اهمیت خود خواستم عبارت را اصلاح کنم - در صورتیکه هیچکس این نقاضا را از من نکرده بود - و ناو گفتم که این کلام از شکسپیر است. اما طرف نپذیرفت و گفت. چطور؟ این کلام شکسپیر است؟ هرگز. ممکن نیست من در توراۃ دست دارم و مطمئن هستم که از آنجا می آید.

در سمت چپ من یکی از دوستان دیرینم نشسته بودم و موسوم به **فرائك گامون** که سالها در تحقیق آثار شکسپیر رنج برده بود پس هر دو روباو کرده داوری خواستیم. مستر گامون بعد از شنیدن سخنان طرفین با بایش ضربتی سخت در زیر میز پپای من زد و گفت

«**دیل** شما اشتباه میکنید حق با آقا است این عبارت از توراۃ

نقل شده است»

آن شب بعد از مراجعت بدوست خود گفتم

«فرائك میدانستی که این کلام از شکسپیر است؟»

«البته میدانستم در کتاب **هاملت** برده پنجم صحنه دوم واقع است اما مش مادر يك مجلس انسی دعوت داشتیم چرا بایستی خطای کسی را با وثابت کنیم و صفای وقت را مکدر سازیم؟ آیا این وسیله ایست که شمارا در نظر او محبوب سازد؟ چرا نبایستی بگذاری که آبروی خود را حفظ کند. کسی از تورای و داوری نخواسته بود چرا سخن او را قطع کردی؟ همیشه سعی کن که از مناقشه و مباحثه دوری بجوئی.»

من بی اندازه باین درس احتیاج داشتم زیرا عاشق مباحثه بودم در جوانی با برادر خود راجع بهر موضوعیکه پیش می آمد جدل میکردم در مدرسه منطق میخواندم و در استدلال دستی داشتم در هر مجلس مناظره حاضر میشدم پس از چندی آموزشگاهی برای تدریس طرز استدلال و احتجاج باز نمودم و با کمال شرمساری میگویم که مصمم بودم کتابی هم راجع باین فن تألیف نمایم در هزاران مجلس مباحثه و مناظره حاضر شده دلایل طرفین را تجزیه

کرده خود در بحث شرکت جستم و بعد از آن همه تجربه بایست نتیجه رسیدم که بهترین وسیله کامیابی در مباحثات این است که از ورود در آن اجتناب نمایم. از مباحثه چنان بگریزد که از مار

زنگی یازلز له هونناک می گریزند

از ده مباحثه نه دفعه طرفین از مجلس خارج میشوند در حالیکه پیش از پیش در عقیده خود راسخ شده و خود را محنی می پندارند.

در این نبردها هیچکس غالب نیست زیرا که اگر مغلوب شوید مغلوب شده اید و اگر غلبه کنید باز هم شکست خورده اید چطور؟ توضیحش اینست. فرض کنیم که در معابله با خصم خود موفق و فیروزمند شده باشید و باوثابت کرده باشید که جاهل است بعد؟ البته دستهای خود را از فرط شادمانی بهم می مالید اما فکر کنید که طرف شما در چه حال است. شما حقارت و نادانی او را برایش محسوس و خود خواهی او را مجروح نموده اید و از غلبه خود داغی بر دل او نهاده اید. این مثل را شنیده اید که گفته اند هر که را مغلوب کردی در سخن گشت راسخ تر در آراء کهن در یکی از شرکت های بزرگ بیمه این عبارت را برای همه نمایندگان و کارمندان شرکت شمار قرار داده اند. « هرگز

بحث مکنید.

راه متقاعد ساختن بحث کردن نیست این دو امر ابداً ارتباط و پیوندی بیکدیگر ندارند راه تفوذ کردن در افکار مردمان غیر از این است.

چند سال پیش شاگردی داشتم از مردم ایرلند موسوم به

پاتريك اوهير كه جوانی با محبت و ساده بود اما سبحان الله چقدر میل بمباحثه و ستیزه داشت ' وقتی نزد من اعتراف میکرد که شغلش نمایندگی اتومبیلهای باربری است ولی در کار خود کامیاب نمیشود بعد از بازجویی معلوم شد که او همیشه با اشخاصیکه مایل است آنها را مشتری خود کند بمباحثه و ستیزه می پردازد و آنان را بخشم می آورد در حین گفتگو شروع بجدل و فریاد کرده اختیار از دست میدهد اگر مشتری عیبی از اتومبیلهای او بگیرد فوراً سرخ میشود و میخواهد بیهقه او بچسبد در هر بحثی غالب میشود مکرر در موقع بیرون آمدن از نزد مشتری با خود گفته است « هادیدی چطور سخنش را در دهانش کویدم »

پاتريك میگفت بعد از لحظهائی با خود می آمدم و میگفتم ای دل غافل عجب کاری کردم ' درست است که سخنش را در دهانش کویدم ولی چیزی هم باو نفروختم »

من شروع باصلاح خلق پاتريك کردم ولی درس اولم این نبود که چگونه سخن باید گفت بلکه این بود که چگونه باید خاموشی اختیار کرد .

مستر پاتريك اوهير امروز اولین نماینده فروش شرکت

وایت هوتور نیویورک است طرز عملش چطور است از دهان خودش بشنوید :

« اکنون وقتیکه بنزد مشتری میروم اگر در جواب پیشنهاد

من برای خرید اتومبیل وایت بگوید « چه ' من اتومبیل وایت

بخرم ؟ نمیخواهم . بی دوام و فاسد است استحکام ندارد اگر

رایگان هم بدهند نمی پذیرم میخواهم يك کامیون **او قتل** سفارش

بد هم . »

من در پاسخ او با کمال آرامی میگویم .

« ملاحظه فرمائید دوست من ، کامیونهای او تئل بسیار خوبند
اگر سفارش بدهید مبنون نخواهید شد شرکت او تئل بنگاه خوبی
است و کار های ظریف انجام می دهد .

« دفعة طرف ساکت میشود و نمیتواند چیزی بگوید زیرا
که موضوعی برای بحث ندارد ممکن نیست تا شب همین تمجید را
از او تئل تکرار کند . بعد از خاموش شدن او من صحبت را تغییر
میدهم و مشغول شه-ردن صفات و مزایای کامیون های وایت -می
کردم . »

« سابقا اخلاق من طور دیگر بود بمحض اینکه مشتری با
من مخالفت میکرد و از بنگاه دیگر تعریف مینمود من از جا بدر
مجرتم و مشغول انتقاد و عیبجویی از آن بنگاه میشدم هر قدر بیشتر
عیبجویی میکردم مشتری بیشتر در دفاع ابرام میورزید و در ایمان
خود نسبت به برتری آن بنگاه پاسخ تر میکردید

« وقتیکه بیاد احوال گذشته خود میافتم با حیرت از خود
می پرسم که واقعا من چطور موفق بفروش چیزی میشدم ؟ سالها
از عمر گرانمایه را صرف مشاجره و ستیزه کرده برای خود
دشمن تهیه دیده ام امروز خاموش ماندن را آموخته ام و سودها
برده ام . »

فرانکلن گوید : « ممکن است با مشاجره و مباحثه خصم خود
را مجاب و سرگردان کنید اما چنین غلبه نمی بیهوده است زیرا
که هرگز موافقت صمیمانه طرف را حاصل نتوانید کرد . »

حال خود شما. کدام را اختیار میکنید ، غلبه ظاهری و قهری
را یا موافقت صمیمانه را ، کمتر اتفاق می افتد که این هردو را کسی
با هم بدست بیاورد.

ویلیام ماک آدو وزیر کشور در زمان ریاست جمهوری

ویلسون بعد از سالها فعالیت سیاسی باین عقیده رسیده بود که « هرگز
جاهلی راه بقوه منطق نمی توان متقاعد کرد » اما اینکه گوید
جاهل را نمی توان متقاعد کرد مسامحه نموده است تجارب طولانی
مدت عمر این درس را بمن داده است که هیچکس را اعم از جاهل
و عالم نمیتوان بتغییر عقیده واداشت پایه عقلی و مدارج علمی او هر
چه باشد .

نصه فردریک پارسون را بشنوید ، که بازرگانی معروف

بود و با مأمور وصول درآمد اختلاف حسابی پیدا کرد مأمور مبلغی
از بابت درآمد وجهیکه بالغ بر ۹۰۰۰ دلار بود مطالبه میکرد
پارسون میگفت من این وجه را از طرف خود نگرفته ام و هر چند جزء
مطالبات من است ولی طرف نمی تواند پردازد و سوخت است
بنا بر این چه مالیاتی باید از آن بابت بدهم ؛ مأمور با کمال برودت
میگفت : « این بمن مربوط نیست این قلم جزء درآمد سالیانه شما
منظور شده و باید مالیات آن را بدهید . »

مستر پارسون میگفت : « من و مأمور مدت یکسال در این

گفتگو بودیم هیچ دلیل و هیچ برهانی آن مرد لجوج را متقاعد
نمیکرد هر چه بیشتر بحث میکردم بیشتر ابرام میورزید آنگاه
مصمم شدم که روش خود را مبدل کرده حس خودخواهی او را تحریک

کنم پس باو گفتم:

« تصور میکنم که این موضوع بالنسبه بکارهای مهم و مشکلات دیگری که شما در پیش دارید چندان مهم نیست من خود قدری مسائل مالی تحصیل کرده‌ام بی اندازه عشق و علاقه باین قبیل مباحث دارم فرقیکه هست در این است که من معلومات خود را از کتاب گرفته‌ام ولی شما تجارب خود را در جریان امور و هنگام روبروشدن با اشخاص مختلف کسب کرده‌اید گاهی من مایل بداشتن شنلی نظیر شغل شما میشوم زیرا که شخص درچنین کارها تجارب گرانبها حاصل میکند . »

« درست این نکته را ملاحظه فرمائید که من درطی این اظهارات کاملاً صمیمی و صادق بودم .

« مأمور مالیات در صندلی خود قد بر افراشت و ازخودواز حرفه خود شرحی بیان نمود و چندین ثقلب و قاچاق عجیب را که کشف کرده بود ذکر کرد رفته رفته خوی دوستانه گرفت و از حال فرزندان خود شمه‌ی بیان کرد و چون از نزد من بیرون رفت گفت تجدید نظری در کار شما خواهم کرد و نتیجه را بشما اطلاع خواهم داد .

« سه روز بعد باز گشت و گفت که مطابق میل شما آن قلم را از جمع بدهی بیرون آورده و شما را معاف داشته‌ام . »

این واقعه دلیل روشنی است از این ضعف که در نهاد بشر هست مأمور مالیات سعی داشت که اهمیت خود را بثبوت برساند در آغاز کار با ابراز قدرت رسمی خود باین مقصود نایل آمد اما مهابیتقدر که طرف اهمیت او را شناخت مباحثه ختم شد و مرد شکفته و شاد

گردید و محبت و رحم و انسانیت او ظاهر شد

کنستان پیشخدمت درجه اول **ناپلئون** در کنایه که با اسم

یادگار زندگی خصوصی ناپلئون نوشته گوید من غالباً با ژوزفین زن امپراطور بازی بیلارد میکردم اگر چه در این بازی مهارتی بکمال داشتم کاری میکردم که همیشه غلبه با حریف بود و او از این پیش آمد حطی وافر میبرد...»

از این عمل کنستان بندی باید گرفت مشتری و دوست وزن و سایر حریفان زندگانی را مجال باید داد که گاهی در مناقشات بی اهمیتیکه باما پیدا میکنند غالب شوند و لذتی ببرند.

بودا گفته است: «**کینه را کینه پایان نمیرساند**

عشق قاطع کینه است»

سوء تفاهم را با مباحثه و مشاجره نمی توان بر طرف کرد بلکه تدبیر و مهارت و سیاست و خوی صلح جویانه لازم است و باید شخص این قدرت را داشته باشد که خود را بجای حریف فرض کند.

روزی لینکلن رئیس جمهور آمریکا افسر جوانی را دید که بایکی از رفقاییش بنزاع برخاسته بود رو باو کرده گفت : «**مردیکه طالب کمال و ترقی است اینقدر مجال ندارد که عمر را در بحث و ستیزه با این و آن صرف کند و بمجادلات شخصی پردازد** این امور آئینه اخلاق را تیره میکند و عنان تسلط بر نفس را از کف می رباید مترسید و گاهی حق را بطرف بدهید و بگذرید اگر بسک درنده می برخوردید بهتر است که از راه او بکناری روید و برای عبور با او بمجادله نپردازید زیرا که بر فرض پس از

گزیدن سگ را هلاك كنيد باز جراحت باقى ميمانند .
پس براى همراى كردن ديگران با خود نخستين دستور از
اينقرار است !

**بهترين وسيله غلبه در مشاجره و مباحثه احترام از
از ورود در مشاجره و مباحثه است ♦**

فصل دوم

راه مستقیم دشمن تراشی و طریق احتراز از آن

تودور روزولت در زمان ریاست جمهور خود میگفت

هفتاد و پنج درصد قضاوت‌هایی که میکنم در نظر خودم قابل اعتماد
تام نیست. اگر حال یکی از رجال معروف قرن بیستم چنین باشد
و ای بر سایر مردمان که از جمله متوسطین بشمارند !
ا در واقعا شما قطع میداشتید که لا اقل پنجاه درصد افکار

و احکامتان مقرون بصواب است هیچ مانعی نداشت در محله

وال استریت که مکان توانگران نیویورک است منزل کنید و

روزی يك میلیون دلار بدست بیاورید. کشتی برای تفریح خود

بخرید و یکی از ستارگان سینما و تأثر را بهم سری اختیار کنید.

اما اگر شما تا اینقدر هم یقین ندارید یعنی اگر مقدار یقینیات شما

به پنجاه درصد هم نرسد پس چرا دیگران را بی‌اطلاع عقیده و سخاقت

رای محکوم میسازید ؟

شما میتوانید با نگاهی، با تغییر ذهنی، با حرکتی، طرف خود را مطلع کنید که اشتباه می‌رود و محتاج گفتار نیستید زیرا که اگر بگوئید خطا می‌رود هرگز او را با عقیده خود موافق نتوانید ساخت بسبب آنکه شما با این بیان لطمه مستقیمی بعقل و فکر اوزده‌اید و خود پسندی او را مجروح کرده اید این عمل او را با اعتراض و امیدارد ولی هیچوقت بتغییر عقیده نمی‌کشاند .

در این وقت ممکن است همه منطق افلاطون و ارسطو را بر سر او بگوئید اما عقیده باطنی او را مبدل نتوانید ساخت زیرا که او را زخمی کرده اید .

در موقع گفتگو هرگز کلام خود را با این سخنان آغاز

مکنید : « **من بشما ثابت میکنم . . . من مدلل می‌سامزم . .** »
 چه این قبیل کلمات مفهومی نیست که « من از شما زیرک ترم و عقیده شما را دیگر کون خواهم کرد »

این در واقع دعوت بنبرد است باعث میشود که خصم در مقابل شما صف آرایی کند .

حتی در موارد بسیار مساعد هم اصلاح افکار مردمان دشوار است تا چه رسد باینکه مزید بر علت شویم و سدهای سدید در برابر خود بتراشیم .

اگر میخواهید نکته‌ئی را به ثبوت برسانید باید کسی را واقف نکنید و چنان با چالاکی و مهارت عمل نمائید که کسی حدس نزند چه مقصود دارید پسند آت شاعر را بکار بندید که می‌گفت :

بیاموزید بی آنکه شمارا آموزنده بدانند

« علم جدید را مثل تذکر امر فراموش شده
وانمود کنید »

لرد چستر فیلد بفرزند خود می‌گفت :

« ای پسر اگر توانی از دیگران خردمند تر باش

اما این برتری را از آنان پوشیده دار »

امروز من هیچک از اموری را که بیست سال قبل یقین
داشتم باور ندارم مگر جدول ضرب و حتی گاهی نسبت بصحت
این جدول هم بشک میافتم و آن وقتی است که نظریه اذشتین
را میخوانم بیست سال دیگر شاید هیچک از مطالبی را که در این
کتاب گفته ام باور نداشته باشم . امروز عقاید من خیلی کمتر جزم
و قطعی است تا زمان پیش سقراط در آتن بشاگردان خود مکرر
میگفت : من جز يك چیز چیزی نمیدانم و آن اینست که
هیچ نمیدانم .»

چه میفرمائید من هرگز خود را قوی تر از سقراط نمیدانم
از این جهت است که دیگر ب مردم ثابت نمیکنم که اشتباه میروند
از این روش خود نتایج مطلوب گرفته ام
اگر کسی اظهاری کرد که بنظر شما خطا بود گویا بهتر
این باشد که در پاسخ او باین عبارت شروع کنید

« ملاحظه فرمائید . من با این نظر موافق نبودم ولی ممکن

است اشتباه کرده باشم غالبا دچار اشتباه میشوم خیلی میل دارم
عقیده خور را اصلاح کنم میل دارید مطالب را بدقت مورد
آزمایش قرار دهیم « جمله هائی از قبیل « من غالبا دچار اشتباه
میشوم ، این مطلب را باهم مورد آزمایش قرار دهیم » از حیت

نفوذ در شنونده سحر میکند در عالم کسی نیست که از این قبیل کلمات بخشم آید .

بر رسی و دقت در امور کار دانشمندان است چند سال قبل روزی بزیار **استقن معن** سیاح نایل شدم این شخص که یازده سال در حوالی قطب شمال بسر برد و جز گوشت و آب غذایی تناول نکرد در ضمن گفتگو بعضی از تجارب خود را برایم شرح داد، پرسیدم از این زحمات چه مقصود داشتید و میخواستید چه چیز را ثابت کنید گفت . **علماء در صدد ثابت نمودن هیچ امری بر نمی آیند فقط کنجکاوی میکنند و اموری را کشف می نمایند**

شما چه مانعی دارید که پیرو علماء شوید ؟
اگر بی درنگ بخطای خود اقرار کنید هیچوقت درد سری پیدا نمیکنید این اعتراف فوراً مجادله را خاتمه میدهد و طرف را وادار میکند که تا ممکن است رعایت عدالت و بی طرفی و جوان مردی را در باره شما بنماید و ضمناً او نیز بخطای خود اعتراف خواهد نمود.

اگر شما متوجه شوید که شخصی بخطا میرود و فوراً آن لغزش را ظاهر کنید میدانید چه خواهد شد این واقعه را بشنوید :
مستر S از وکلای جوان داد گستری نیویورک در داد گاهی حضور داشت و دعوائی را در باب خرید و فروش اسلحه دنبال میکرد یکی از قضات روباو کرده گفت « در قانون دریائی شش سال قید شده است . این طور نیست ؟ » مستر S ایستاده بدقت بقاضی نگریسته بیانک بلند گفت سرکار، در مواد قانون دریائی

در این باب هیچ مدتی تصریح نشده است !»

مستر S میگفت : «وقتیکه این سخن را ادا کردم سکوتی سنگین بردادگاه فرو افتاد و حرارت مجلس بدرجۀ صفر رسید قاضی اشتباه کرده بود و من خطای او را ندکر داده بودم . آیا این وسیلۀ جلب نظر او بود ؟ خبر . نتیجه این شد که با وجود بیانات فصیحی که کردم و با اینکه قانون با من کاملاً مساعد بود محکوم شدم ، من خطائی عفو نشدنی مرتکب شده بودم شخص عالم و معروفی را علناً تخطئه نموده بودم»

مردمانیکه قوه فضاوتشان کاملاً سالم و روشن باشد بسیار نادرند ما اکثر مردمانی لجوج و مغرض هستیم حسد و بدگمانی و بیم و آرزو و غرور عقل ما را تیره کرده است حال اخلاق خود را بررسی کنید اگر می بینید غالباً میل دارید خطاهای طرف خود را برخ او بکشید باید در پی چاره برآیید و هر روز صبح قبل از چاشت بزانو در آمده باحضور قلب کامل این فصل را بخوانید که از کتاب **برفسور جیمس هاروی روینسون** موسوم به آمانه گی نیروی روحی اقتباس شده است

«مکرر اتفاق می افتد که بخودی خود بدون هیچ زحمت و اضطرابی عقاید خود را مبدل می سازیم اما اگر کسی ما را از اشتباه و لغزشی واقف سازد دفعۀ انقلابی در ما حاصل میشود و در مقابل این تهمت می ایستیم و حال دفاع بخود میگیریم . ما با سهولت غریبی عقیده می را قبول میکنیم ولی بعضی آنکه کسی بخواهد آن را از ما بگیرد دیوانه وار بدفاع می پردازیم مسلماً علقۀ ما باصل اعتقادی که داریم نیست بلکه حس خود خواهی خود را در خطر می یابیم

ضمیر من و مرا و مسال من برای هر کسی مهمترین کلمات عالم محسوب میشود و هر کس باین مطلب توجه کند مثل اینست که قدم در دهلیز عقل و حکمت نهاده باشد ، این ضمایر باهراسمی ذکر شوند در تأثیر و قوت یکسانند غذای من خانه من پدر من میهن من خدای من باختلاف موقع از حیث دلبستگی برای ماچندان تفاوتی ندارند ، اگر کسی بما بگوید ساعت شما کند است اتومبیل شما از مد افتاده است ممکن است همانقدر بخشم آئیم که اگر بما بگویند اطلاعات شما در باب جداول کره مریخ یا ارزش طبی سالیسیلات یا کیفیت تمدن فراعنه مصر غلط است ۰۰۰۰ آرزو داریم در میان عقایدی که آنها را حقیقت پنداشته بودیم پیوسته باقی بمانیم . اگر یکی از آنها را در خطر زوال ببینیم آشفته شده در پی دلایلی بر می آئیم که صحت آنها را اثبات کند عبارت دیگر آنچه را نام حجت و دلیل داده ایم يك سلسله عذرهایی است که میتراشیم برای صیانت و نگاهداری عیاید عتیقی که در نظر ما عزیز و گرامی هستند »

یاد دارم که وقتی نقاشی را بتزین بنا و ترتیب پرده های اطلاق خود گماشته بودم کارگر مقصود مرا انجام داد لکن صورت حسایی پیش من گذاشت که آه از نهادم برآورد

چند روز بعد یکی از دوستان بخانه ما آمد من رنگ اطلاق ها را باو نموده ضمناً قیمتی که داده بودم باو گفتم آن دوست فریاد برآورد و بالحنی فاتحانه گفت : چطور ؟ این دهشتناک است بنظرم می آید کلاه بزرگی بر سرت نهاده باشند »

سخن دوست من صحیح بود لکن انسان مایل نیست حقایقی را که برایش ناگوار است بشنود پس من بدفاع برخاستم و بدوست

خود گفتم جنس خوب را بهر قیمت بدهند گران نیست نمیتوان اشیاء
تجملی و صنعتی را بیهای پست بدست آورد .

روز بعد خانمی از آشنایان بخانه ما وارد شده از لطافت
رنگها تعجب کرد و با عشق و علاقه تمام افسوس خورد که نمیتواند
چنین خرجی برای رنگ آمیزی عمارت خود بکند این کلام در من
نولید حال دیگری کرد در پاسخ گفتم من هم هرگز چنین خرج
گرافی را تحمل نمیتوانم بکنم اتفاقاً اینطور شد و گرفتار شدم
و الا این نوع رنگ گران تر از آنست که امثال من بتواند در خانه
خود بکار ببرند»

ما وقتی خطائی بکنیم بسهولت نزد خود اعتراف خواهیم
کرد و دیگران هم اگر فدری مهارت داشته باشند با شیرین زبانی
و لطف و خوشی می توانند ما را با فرار خطاهای خود وادارند حتی
در چنین مواقعی بر خود بالیده از صدق لجه و شجاعتی که در بیان
لغزشهای خود بخرج میدهم مباحثات میکنیم ولی اگر در طرف
بخواهد فحراً ما را به بیان این احوال نا مطبوع وادارد هرگز موفی
نخواهد شد .

هوراس گریلی که یکی از مشاهیر ارباب جراید بود

در ایام جنگ افتراق امریکائیان شدیداً با سیاست لینکلن مخالفت
میورزید از راه تهدید و انتقاد و هجو به لینکلن می تاخت و تصور
میکرد باین وسایل میتواند او را با خود همراه کند ماهها بلکه
سالها بدین منوال گذشت تا اینکه لینکلن بدست شخصی بوث نام
بقتل رسید و هوراس مقاله نا هنجار و مسخره آمیزی نسبت بر رئیس
جمهور مقتول نوشت

آیا حملات هوراس ذره‌ئی در عزم و عقیده لینکلن تغییر داد
و بعد از وفات او در کسی مؤثر افتاد؟ ابدأ ناسزا و دشنام‌هیچوقت
کسی را متقاعد و معتقد بجیزی نکرده است .

اگر طالب کمال هستید و میخواهید راه مسلط شدن بر غیر
و هم‌عقیده ساختن دیگران را بیاموزید شرح حالی را که بنیامین فرانکلن
از خود نوشته است بخوانید . این کتابی است که نظیرش از حیث
جاذبه و شورانگیزی کم است یکی از ارکان ادبیات آمریکائی
بشمار می آید در این تألیف فرانکلن شرح میدهد که چگونه بر
عادت ناهنجار و میل ناشایستی که بانتقاد و جدل داشت غالب آمد
و رفته رفته یکی از رجال سیاسی آمریکا شد که از حیث لطف
طبع و کمالات دیگر نظیرش در تاریخ این کشور دیده نشده
است .

در ایامی که فرانکلن هنوز جوانی خام و بی تجربه بود
یکی از دوستان کهن او را در خلوت نصیحت ها کرد و حقایق تلخی
باو گفت از اینقرار

» تو جوان سرکشی هستی هر کس را هم رأی خود نبینی
بدرستی و خشونت عجیبی با او رفتار میکنی جوابهای ردی که
باشخاص میدهی فرقی با سبلی و مشت ندارد از این رو همه کس از
تو گریزان است . دوستان غیبت ترا بر حضور ترجیح میدهند تو
خود بهتر از هر کس از این احوال آگاهی هیچکس قدمی در راه
اصلاح خلق تو بر نمی دارد زیرا که زحمت بیفایده است نرودمیخ آهین
برسنگ . از این رو توهیج راهی برای افزایش معلومات فعلی خود
نداری درهای تجربه ویشرفت بر روی تو بسته است و دانش تو بسیار

ضعیف و ناچیز است .)

چیزی که خیلی قابل توجه است استقبال است که فرانکلن از این نصایح تلخ و شدید کرد استعداد فکری و انصاف او بعدی بود که میدانست سزاوار این ملامتها هست و اگر خود را اصلاح نکند چه آفت‌هایی در راه خواهد داشت پس ناگهان راه را تغییر داد و در صدد اصلاح خود بر آمد و در این باب گوید :

« این اصل را شمار خود قرار دادم که هرگز در مقابل عقیده حریف ایستادگی صریح بخرج ندهم و عقاید خود را هرگز بنحو قطعی و مثبت بر زبان نرانم و حتی از ایراد الفاظی که حکایت از قطعیت رأی میکند خود داری نمودم مثلاً خود را عادت دادم که کلماتی مثل : « محققاً » « بی شبهه » و نظایر آن نگویم و در عوض این کلمات را در سخن خود جای بدهم که نرم تر است مثل : « بنظر من » « بگمان من » « تا آنجا که اطلاع دارم » و غیره . بعد از این تاریخ هروقت کسی در حضور من رأی غلطی اظهار میکرد این قوه را در خود یافته بودم که بتوانم از تکذیب شدید و انکار صریح خود داری نمایم و ضعف رأی او را بروی او نکشم بلکه باین ترتیب وارد گفتگو میشدم و میگفتم که در موارد دیگر ممکن است این نظر شما صحیح باشد لیکن در این مورد بخصوص بنظر من موضوع قدری مختلف است .

« چیزی نگذشت که فواید این اسلوب معاشرت بر من ظاهر گردید و روابط من با مردمان لطیف تر و مطبوع تر شد آرائی که با سادگی و بدون ادعا اظهار میکردم خیلی بهتر مقبول می افتاد و کمتر مورد مخالفت قرار میگرفت از این گذشته در مواقع اشتباه

و لئزش احساس لطمه شدیدی نمیکردم و باین ترتیب در کمال سهولت میتوانستم طرف را با خود همراهی قرار دهم و آراء صحیحۀ خویش را بقبولانم.

» این روش که از آغاز کار با طبیعت من سازش نداشت بسیار دشوار بود لکن رفته رفته چنان مأنوس و معتاد شدم که بجزرات میتوانم بگویم در ظرف پنجاه سال اخیر هیچکس يك رأى خشن و قطعی از من نشنیده است تصور میکنم علت عمده قبول عامی که پیدا کردم و اهل کشور عموماً نظریاتم را در خصوص تغییر قوانین پذیرفتند یکی همین رفتار و اسلوب معاشرتم بود دیگر عفت و عزب نفس فوق العاده که پیش گرفته بودم. نفوذ عظیمی که در مجالس ملی یافتم باز مرهون این طریقه بود و الا از حیث نطق خطیبی عادى محسوب میشدم کلام عاری از فصاحت و بلاغت بود هنگام گفتار مردد بودم و از صحت الفاظ خود شك داشتم با وجود این ضعف گفتار باز موفق میشدم که حاضران را با خود همراهی و هم عقیده سازم.»

حال به بینیم اسلوب بنیامین فرانکلن برای بازرگانان چه نتایجی داده است.

مستر ماهونی سازنده ماشین های مخصوص استخراج

نفت از طرف یکی از اهالی جزیره **دراز** سفارش مفصلی دریافت کرد نقشه می تسلیم مشتری کرد که مورد قبول شد و فوراً شروع بساختن ماشین کرد. بدبختانه در آن اثنا واقعه ناگواری رخداد مشتری که مستر S نام داشت نقشه و طرح ساختن ماشین را بیعضی از دوستان خود نمود دوستانش گفتند این طرح بکار نمی آید فلان

قسمتش بسیار پهن و فلان قطعه اش بسیار باریک و فلان جایش کوتاه و فلان قسمتش خیلی بلند است و چنین است و چنان است خلاصه بقدری در گوش مستر S خواندند که بیچاره دیوانه وار تلفون را برداشته بصاحب کارخانه اخطار کرد که چنین ماشینی را طالب نیست. مستر ماهونی گوید :

« من شخصاً طرح معدمات کار را بررسی کردم و دیدم هیچ عیبی ندارد و از خارج هم میدانستم که نه مستر S نه دوستان او از کیفیت این ماشین ها اطلاعی ندارند و هر چه میگویند بی اساس است اما ابدأ بروی او نیاوردم و از خطر نرسیدم . برنماسته بغانه او در جزیره دراز رفتم بمحض اینکه مرادید از جای برجست و سرعت مرا استقبال کرده تندند مشغول سخن گفتن شد اضطراب و هیجان او بجای بود که مشق را گره کرده حرکت میداد . بنای ناسزا گفتن گذاشت و مواد و مصالح کار مرا تمبیح کرد و در پایان بیانات خود پرسید خوب حالا چه خواهید کرد ؟

« من با نهایت آرامی گفتم هر چه فرمائید شما مشری هستید شما پول میدهید بنابراین طبیعی است که کار باید موافق میل شما باشد . . . لکن بساید کسی مسئولیت این سفارش جدید را بعهده بگیرد بنابراین اگر تصور میفرمائید که نظر خودتان صائب است لطفاً نقشه ماشین را طرح کرده بدهید که از روی آن بسازیم با اینکه معدمات اجرای سفارش نخستین شما برای ما تا این ساعت ۲۰۰ دلار تمام شده است این ضرر را تحمل میکنم و رضای خاطر شما را ترجیح میدهم . لکن مجدداً عرض میکنیم که اگر واقعاً میخواهید این تغییرات در ماشین داده شود خودتان باید مسئولیت

را بعهده بگیرید. اما اگر اجازه بدهید که همان طرح اول را اجرا کنیم چون بعقیده ما هیچ عیبی ندارد خود ما مسئولیت آن را قبول خواهیم کرد .

» در مدتی که من مشغول صحبت بودم مستر S رفته رفته آرام شده بود و چون سخن من پایان رسید گفت بسیار خوب باشد طرح خود را دنبال کنید اما اگر اشتباه کرده باشید پناه بغداد از عاقبت آن اندیشه نمائید «

» کار ما اشتباهی نداشت نتیجه درست بود و مستر S دوسفارش دیگر هم از آن وقت بکار خانه داده است .

» در اثنائی که مستر S پیش آمد و ناسزا گفت و مشت گره کرده را در برابر روی من نگاهداشت و گفت تو هیچ از کار خود اطلاعی نداری اگر خود داری فوق العاده من نبود حتما در صدد دفاع برآمده و با همان لحن شروع بجواب میکردم اما خود را نگاهداشتم و پاداش صبر را دیدم اگر من هم عقیده خود را در باب جهل و بی اطلاعی او ابراز میکردم و آتش نزاع بالا میگرفت چه میشد ؟ دعوائی پیش می آمد کار بداد گاه میکشید مشتری از دست میرفت متضرر میشدم و دشمنی برای خود می تراشیدم بوسی اعتقاد راسخ من بر این است که هرگز بهیچکس نباید صریحا گفت که شما بفلط میروید این اسلوب ناپسندی است . «

من در این فصل چیز تازه ای نگفته ام نوزده قرن پیش عیسی

میفرمود :

«در مشارکت بارای خصم خود شتاب کن»

بمبارت دیگر هرگز با مغاطب خود جدل مکن خواه مشتری

باشد خواه عیال و خواه دشمن و بیگانه هرگز با او ستیزه روامدار
باو مگو که در اشتباهی او را بخشم میاور حسن تدبیر و سیاست را
همیشه منظور بدار.

دوهزار و دویست سال قبل از ظهور مسیح فرعون پیر مصر
موسوم به **آخنوی** فرزند را چند پند گرانمایه داده است که امروز
هم مورد احتیاج عظیم ماست.

فرعون در گوش فرزند گفت . **مدبر باش تا آسان تر**
بمراد خود بررسی» پس اگر میخواهید که مردمان را با خود
همرای سازید قاعده دوم را مرعی بدارید .

عقاید طرف خود را محترم شمارید
هرگز باو مگوئید که بخطا میرود

فصل سوم

بخطای خود اعتراف کنید

من در خارج شهر نیویورک منزل دارم نزدیک خانه من گوشه جنگلی وحشی هست که خاربنانش در فصل بهار از شکوفه چادری سفید بر سر می افکنند در سایه این چادر سنجابها بچکان خود رامی پرورند گلهای ستاره شکل در این جنگل ییلندی سوار میرسد اسم این مکان **فارسیت پارک است** . . من دوست دارم که در آنجا با تفاق و کس که سگ کوچک من است تفرج کنم ، این حیوانی است بسیار مطبوع ، مهربان و بی آزار و چون در این گوشه جنگل هیچوقت بکسی مصادف نمیشوم من عادة زنجیرش را باز میکنم و او را آزادی میدهم

يك روز ناگهان بژاندارم سواری برخوردیم که خیلی میل داشت قدرت خود را ابراز کند چون مرادید فریاد کشید .

« چرا میگذاری این حیوان بی زنجیر و دهان بند در این پارک

بدود ؟ مگر نمیدانی که این کار ممنوع است ؟ »

من با ملایمت جواب دادم : « بلی میدانم ممنوع است ولی

تصور نمیکردم که سگ من در اینجا موجب زحمتی باشد. »

ژاندارم بانك زد . « چطور نمیدانستی قانون اعتنایم باین حرفها ندارد و تصورات شما را بجیزی نمی خرد این سك ممكن است سنجایی را بكشد یا طفلی را مجروح كند خلاصه این بارشمارا میگذارم بروید اگر دفعه دیگر این سك را رها بیینم ناچارم كه شما راجلب كنم . »

من با كمال اطاعت وعده دادم كه فرمان بردار خواهم بود . و بقول خود عمل كردم . . چند روز گذشت اما ركس پوزه بند را دوست نداشت و ما مصمم شدیم كه هرچه بادا باد يك بار دیگر قماری بكنیم تا چندی مانعی پیش نیامد يك روز بعد از ظهر از تپه ای بالا میرفتم كه ناگهان قدرت قانون را دیدم كه در شخص شخیص همان ژاندارم تجسم یافته در برابر ما ظاهر شد و ركس مستقیما بجانب او میرفت .

كار از كار گذشت میدانستم كه هیچ گذرگاهی نیست پس قدم پیشنهاد منتظر عتاب و خطاب ژاندارم نشدم و گفتم « آقامن بخطای خود اقرار دارم هیچ عذری نمیتوانم بیاورم شما هفته گذشته بمن اخطار كردید كه اگر بار دیگر سكم را بی پوزه بند در اینجا رها كنم باید جرمی بپردازم »

ژاندارم با لحنی ملایم جواب داد « بلی مسلما همین طور است من درست از مطلب آگاهم شخص گاهی هوس میكند كه چنین سك كوچكی را آزاد كرده بگذارد قدری بدود مخصوصا اگر كسی در اطراف پیدا نباشد »

گفتم . « بلی درست است شخص گاهی هوس میكند ولی

در هر حال قانوناً ممنوع است »

ژاندارم گفت: « من گمان نمیکنم که حیوان کوچکی مثل این بکسی آزاری برساند » من باز پافشاری کرده گفتم « بلی اما ممکن است سنجابها را بگیرد و خفه کند :

ژاندارم گفت « گوش آنید نباید کارها را خیلی سخت گرفت تکلیف شما این است که بگذارید سگتان از آنطرف برود و از نظر من پنهان شود من او را ندیده میگیرم . . . باین ترتیب مطلب خاتمه پیدا میکند ! »

این ژاندارم هم مثل سایر مردم عالم بود میخواست قدرت خود را اثبات کند پس وقتی که من خود را بزهکار شناختم تنهاراهی که برای او ماند که احترام و اهمیت خود را نگاه بدارد این بود که خود را جوانمرد و باگذشت نشان بدهد.

حال تصور کنید که من درصدد اثبات بی تقصیری خود بر می آمدم چه اتفاق می افتاد مشاجره و مباحثه شروع میشد و شما میدانید که عاقبت هر جدالی چیست .

بجای اینکه با او دست بگیریان شوم تصدیق کردم که حق با اوست و خطا از جانب من است من این اقرار را با کمال صداقت و صراحت و صمیمیت کردم قضیه در کمال خوبی خاتمه یافت من بجای او حرف زدم و او از جانب من سخن گفت .

وقتی که بر ما معلوم شد که سزاوار تنبیهی هستیم آیا بهتر نیست که خود آن را استقبال کرده اعتراف بگناه کنیم آیا ملامتی که ما بخود میکنیم ملایم تر از توبیخی نیست که دیگران بنمایند ؟

شتاب کنید که هر ناسزایی که غیر میخواست بشما بگوید خودتان بگوئید قبل از طرف آن کلمات را بر زبان برانید تا خصم شما بی سلاح شود در اینصورت ۹۰ درصد امکان دارد که طرف جنبه محبت آمیز و بخشاینده بخود بگیرد و چشم از لفرش شما پپوشد .

فردینان وارن نقاش بهمین تدبیریکی از مشتریان غضبناک

خود را جلب کرد بیان خود او چنین است
 » در حرفه‌ای که ما داریم شخص باید خیلی دقیق و منظم باشد
 بعضی از ناشران کتاب متوقعند که فرمایشاتشان را بیدرنک انجام دهیم و در اینموقع شخص غالباً دچار اشتباهاتی میشود. من با یکی از ناشران کتاب آشنائی داشتم که میکوشید هر طور هست لفرش نقاش را پیدا کند و برخ او بکشد. مکرر اتفاق می افتاد که من از نزد او بیرون می آمدم در حالیکه از انتقادات او مخصوصاً طرزیانی که داشت غضبناک و رنجیده خاطر بودم. در این اواخر من يك سفارش فوری او را در اندك مدتی حاضر کرده تحویل دادم بوسیله تلفون مرا نزد خود طلبید که اشتباه مرا بگوید. من بمجله نزد او رفتم و چیزی دیدم که از آن بیم داشتم یعنی شخصی بد خواه که از ایراد گرفتن و ملامت کردن لذت میبرد پس تا مرا دید با کمال خشم پرسید چرا فلان کار و فلان کار کرده .

من دیدم وقت آن رسیده است که دستور های درس خارج خود را بکار بیندم در جواب گفتم :

» آقا اگر آنچه میفرمائید صحیح باشد واقعا خطا کرده ام و هیچ عذری نمیتوانم بیاورم من در اینمدت که برای شما کار میکنم

باید اینقدر استعداد می‌داشتیم که راه‌جلب رضای شمارا بیابم . واقعاً
از بی استعدادی خود شرمسارم »

مرد در حال شروع کرد که عذر هائی بدهد، من سدا کند
پس گفت .

« راست است . . . در هر صورت این خطای بزرگی
نیست این فقط يك . . . » من کلام او را بریده گفتم « هر خطائی
کوچک یا بزرگ ممکن است نتایج بد داشته باشد بعلاوه شخص را
بخشم می آورد »

مرد میخواست حرفی بزند اما من باو فرصت نمیدادم و از
این شیوه خود بسیار مشغوف بودم اولین بار بود که در زندگی
خود را متهم می‌ساختم و این خیلی ناگوار نبود « پس دنبال کلام را
گرفته گفتم : « بایستی بیشتر دقت میکردم شما بمن سفارشهای
بسیار می دهید و حق این بود که کار شما را بهتر از این انجام میدادم
من حاضریم که این تصویر را مجدداً بسازم »

صاحب کار گفت : « خیر خیر هرگز نمی خواهم شمارا مجبور
باینکار بکنم » پس بنای تمجید از کار من گذاشت و گفت فقط
مقصودم تغییر کوچکی بود اشتباهی که شما کرده بودید ایداً موجب
خسار مالی من نیستد فقط مختصر اشتباهی در جزئیات نقشه کرده
بودید چندان اهمیتی نداشت بجائی بر نمی خورد

« شتاییکه من در متهم ساختن خود نشان دادم بکلی او را
خلع سلاح کرد در پایان مباحثه مرادعوت بنذا کرد چکی بمن داد و
سفارش جدیدی صادر نمود .

هر ابلهی میتواند در پوشانیدن خطاهای خود بکوشد و همه

ابلهان همین کار را میکنند اما مردی که بخطای خود اقرار کند از جماعت برتر خواهد ایستاد و لذتی شریف و نادر دردل احساس خواهد کرد از این رویکی از یادگارهای عالیمقدار تاریخ آمریکا اعترافی است که ژنرال **لی** راجع بشکست خود در نبرد **پیکت هنگام** حمله بشهر **پیتسبورگ** در جنگ افتراق کرده است.

این هجوم یکی از صعبترین خطاهای جنگی ژنرال **لی** بود و خود علنا اقرار کرد و استعفای خود را **بجفرسن دیویس** تقدیم داشت. ژنرال می توانست برای این شکست دلایل بسیار اقامه کند. مثل جدا شدن بعضی از فرماندهان لشکر و نرسیدن سوار نظام در موقع معین برای پشتیبانی پیاده نظام و نظایر اینها.

امالی از آن بزگوارتر بود که خطای خود را بگردن دیگران گذارد هنگامیکه سپاه شکست خورده او باردوگاه باز میگردد **لی** باستقبال آنان شتافته خطاب کرد: (اینهمه نتیجه خطای من است تنها من مسئول این شکست هستم. . . »

تاریخ کمتر سرداری را نشان میدهد که بزگواری و دلیری او چنان باشد که اقرار بخطای خود کند .

آلبرت هوبار یکی از نویسندگان مبتکر و مهیج بود مقالاتش تولید خشم و کین میکرد ولی نظر بهمارتی که داشت همیشه این دشمنان را مبدل بدوستان صمیمی می نمود.

روزی مقاله ای نشر داد یکی از خوانندگان پرهیجان نامه ای باو نوشته سخت انتقاد کرد و در پایان مکتوب کلماتی ناهنجار نگاشت هوبار در پاسخ نوشت:

« من خود نیز چندان با مضمون این مقاله موافق نیستم

هرچه دیروز نوشته‌ام لازم نیست که امروز هم مطابق سلیقه من باشد از دانستن عقاید شما بسیار مسرورم و تمنی دارم اگر از این سمت گذشتید سری بمن بزنید که در جزئیات مطلب باهم صحبت کنیم . ارادتمند صمیمی» در مقابل چنین شخصی که با این بیان شما جواب بدهد چه می‌توانید بگوئید !

۱ شاگردان کلاس من باید امتحانهای سخت بدهند هر يك از آنها باید خود را بقضاوت رفقاییش تسلیم کند و رفیقان باید شخص او را آنطور که بنظری آید معرفی کنند صریحا صفاتی را که از او می‌پسندند و احوالی را که از او دوست ندارند بیان کنند باید دانست که این ملاحظات را رفقاییش می‌نویسند ولی امضاء نمی‌نمایند باین ترتیب می‌توانند هرچه میدانند بی باک و خجالت آشکار سازند .

یکی از شاگردان بعد از این آزمایش نزد من آمد و علامت نومیدي در چهره او آشکار بود رفقاییش باتأزیانه انتقاد اورا سخت کوبیده بودند او راجوانی خود خواه و مغرور بنفس مستبد قلمداد کرده بودند حتی نسبت ارتکاب فحشاء و داشتن عقاید فاسد باو داده بودند و یکی از متنفذین آرزو کرده بود که او را از کلاس بیرون کنند .

در جلسه بعد محکوم از جای برخاست و در برابر همگان بیانگ بلند ناسزا و دشنامهایی که باو داده شده بود بر خواندولی بجای اقامه دلایلی که موجب رد بهتان شود گفت :

«دوستان من می‌بینم که محبوبیتی ندارم در این باب نباید خود را مشتبه کنم خواندن این عبارات برای من ناگوار بود

ولی سودمند افتاد غرور مرا تخفیف داد عبرت گرفتم اساساً منم
انسانم و مثل دیگران محتاج دوست و یار مساعد هستم میل دارید
بن کمک کنید. و همین امشب نامه های دیگری بمن نوشته صمیمانه
بن پیاموزید که برای رفع نقایص خود چه باید بکنم؟ من همه
نیروی خود را برای اصلاح خود بکار خواهم برد!

این بیانات شوخی و دروغ و تزویر نبود جوان محکوم
کاملاً از روی ایمان حرف میزد و گفتارش در شنوندگان موثر
افتاد همه اشخاصی که هفت روز قبل او را متهم کرده بودند طرفدار
و هوا خواه او شدند صراحت گفتار او راست بودند فروتنی و شرم
و میل بکمال را در او تمجید کردند او را دل دادند و نصایح
نیکو برای بهبود احوالش نگاشتند و معلوم نمودند که او را دوست
دارند.

بنا بر عبارت توراۃ: «پاسخ متواضعانه او خشم دشمنان را
دفع کرد.»

هر وقت یقین داریم که حق بجانب ماست باید با ملایمت و
تدبیر بکوشیم که دیگران را با خود هم عقیده کنیم اما اگر برخطا
می رویم باید فوراً و صریحاً اعتراف کنیم و از قضا موارد خطا
خیلی بیشتر از صواب است بشرط آنکه چشم بینا برای دیدن آن
داشته باشیم پس از اقرار بکنه نه تنها نتایج حیرت بخش خواهیم
دید بلکه لذت آن خیلی بیشتر از کوشیدن در مدافعه است.

این مثل قدیم را درست بخاطر بسپارید که مفادش چنین
است:

اگر تهمت را بتهمت باداش دهید چندان چیزی عاید

نخواهد شد اما اگر تسلیم شوید بیش از آنچه انتظار داشتید سود خواهید برد »

پس اگر میخواهید کسی را با خود همراهی سازید قانون شماره ۳ را رعایت کنید .

اگر میدانید که خطا کار هستید بیدرنگ واز صمیم قلب بخطای خود اعتراف نمائید .

فصل چهارم

از راه دل بچنان دست توان یافت

چون در غضب باشید از ابراز خشم و حمله بخصم احساس تسلی و آرامشی میکنید ، اما خصم شما چطور؟ آیا شریک لذت شما هست ؟ بیانات خشن و حرکات خصمانه شما آناورا وادار می کنند که رأی شما را بنذیرد ؟

و و دراو یلسون می گفت : « اگر بامشت گره کرده بجانب من بیائید مشت های من نیز خود بخود گره خواهد شد اما اگر بمن بگوئید بیا بنشینیم و علت اختلاف نظر خود را در این مسئله پیدا کنیم در این حال خواهیم دید که چندان از هم دور نبوده ایم جهات اختلاف ما خیلی کم بوده و موجبات توافق نظر ما بسیار است و اگر صمیمانه مایل باشیم که موافقت حاصل کنیم دشوار نیست.»

هیچکس مانند **رکفلر** بحقیقت این مطلب پی فبرده است

در سال ۱۹۱۵ رکفلر در ولایت **کولورادو** منفورترین مردمان جهان محسوب میشد . دو سال بود که سراسر این ولایت از اعتصاب

و شورش کارگران غرق خون شده بود تاریخ صنایع آمریکاکرگز چنین شورشهایی را ضبط نکرده است .

کارگران معادن فلزات و مواد سوختنی **کولورادو** باخشم

تمام تقاضای افزایش مزد میکردند کارخانه و اسباب کار را زیر و زیر ویران کرده بودند مدیر کارخانه محتاج باحضار نیروی مسلح شده بود خون در خیابانها جاری شد و بسی از شورشیان بضرب گلوله از پا در افتادند . در چنین حالیکه فضای کارخانه هایلر از غوغای انتقام و کینه وری بود رکفلر تصمیم گرفت شورشیان را با خود همعقیده کند و اعتصاب را بغواباند و موفق شد - چه کرد؟ قصه او را بشنوید :

« بعد از آنکه چند هفته مقدمات کار را فراهم آورد بوسیله تبلیغات در میان کارگران زمینه مساعدی تهیه دید شورشیان را دعوت کرد و بسخرانی پرداخت این خطابه شاهکاری محسوب شد و نتایج حیرت بخش داد امواج دهشتناکی که رکفلر را احاطه کرده بود فرو نشانید و او را نجات بخشید جماعتی عظیم را هوا خواه او کرد رکفلر مسائل را طوری مورد بحث قرار داد و با صمیمیت و مهارتی مشکلات را طرح نمود که شورشیان مشغول کار خود شدند و دیگر کلمه ای از افزایش مزد بر زبان نراندند »
من در سطور زیر مقدمه این نطق رامینگارم تا ببینید چه

برق محبت و حرارت و صمیمیتی از آن می تابد :

قبلا باید متوجه بود که رکفلر با مردمی سرو کار داشت که چند روز پیش جز بدار آویختن او تقاضایی نداشتند با وجود این لحن بیان رکفلر بقدری محبت آمیز و نرم و شیرین بود که

گوئی با جماعتی از مبلغان مذهبی گفتگو میکند. در خطابه او مکرر عباراتی نظیر این میتوان دید «موجب افتخار و مباهات من است که خود را در میان شما می‌یابم من بمنازل شما سرکشی کرده‌ام در این جابرادر وار با هم مشورت میکنیم با روح موافقت بحث مینمائیم... منافع ما مشترك است و امثال این عبارات »

نطق رکفلر چنین شروع میشود

« امروز در ایام عمر من ممتاز است این نخستین باری است که خود را با کمال مسرب در میان نمایندگان کارمندان این بنگاه بزرگ می‌بینم و با آقایان مدیران و رؤسای آن روبرو میشوم و بسی مفتخرم که در این مکان هستم تا عمر دارم یاد این ملاقات از خاطرم محو نخواهد شد اگر این مجلس دو هفته قبل تشکیل میشد شاید بیشتر شما مرا شخص بیگانه و ناشناختی فرض میکردید اما در این چند روز من بهمه معادن جنوبی سرکشی و با نمایندگان شما گفتگو کرده‌ام بمنازل شما داخل شده با زن و فرزندان شما صحبت نموده‌ام از این رو امروز بدون اندکی بغض و عداوت مثل دوستان صمیمی یکدیگر را ملاقات میکنیم و در چنین محیط پر محبتی است که من امیدوارم در خصوص منافع مشترکی که داریم سخن بگویم .

من درك این فیض و نعمت ملاقات را فقط از ادب و انسانیت شما میدانم که مرا موفق ساخته اید با مدیران شرکت و نمایندگان هیئت کارمندان سخنی بگویم چه متأسفانه من نه از مدیرانم و نه از کارمندان باوجود این احساس میکنم که علایق صمیمانه مرا بهمه شما مربوط کرده است زیرا که بیک اعتبار من هم نماینده هیئت مدیرانم هم نماینده کارگران »

آیا این نمونه بدیمی از صنعت تبدیل دشمن بدوست نیست ؟
 فرض کنیم که رکفلر شیوه دیگر بکار می برد با کارگران بمنازعه
 بر میخواست و حقایق تلخ را بآنان عرضه میکرد و تأکید و تکرار
 مینمود که شورشیان خطا کار و مقصرند و نیز قبول کنیم که رکفلر
 بقوه منطق تقصیر و اشتباه آنان را بنبوت میرسانید نتیجه چه میشد ؟
 ازدیاد خشم و کین و افروزش آتش طغیان و شورش !

اگر کسی کینه شمارا دردل دارد و از شما متنفر است هرگز
 با همه استدلالات حکمای جهان نخواهید توانست او را همراهی
 خویش کنید پدران و مادران لندنند کننده کار فرمایان و شوهران
 مستبد و زنان ستیزه کار باید این نکته را بدانند که تبدیل عفیده
 و رأی برای مردم بسیار دشوار است هرگز جبراً نمیتوان کسی
 را همعقیده خود ساخت برای این کار شیرین زبانی و مودت لازم
 است .

در حدود یکقرن پیش بود که **لینکلن** میگفت:

« در امثال قدیم آمده است که قطره می عسل بیش از
 خرواری زهر جالب مگس میشود اگر میخواهید دیگران را با
 خود همراهی سازید نخست او را معتقد کنید که دوست صمیمی او
 هستید این قطره عسلی است که دل او را جلب خواهد کرد جلب
 قلوب راه منحصر این کار است زیرا که از دل بفکر راه توان
 برد . »

رؤسای بنگاههای بزرگ میدانند که سود آنها در ابراز
 حسن نیت نسبت بشورشیان است از این رو هنگامیکه دو هزاروپانصد
 کارگر شرکت **وایت موتور** برای افزایش دست مزد و تحصیل

حق اجتماع و تشکیل انجمن ، شورش کردند رئیس کل کمپانی **روبرت بلاک** خود را از غضب کردن و سقط گفتن و نسبت ظلم دادن و تهمت های دیگر که عادت کار فرمایان است باز داشت و شورشیان را استمالت کرد در یکی از جراید **کلوند** از شیوه مسالمت کارگران مجید نمود و مقداری لوازم تفریح و بازی میان آنها توزیع کرد.

احسان مستر بلاک کاری کرد که همواره از احسان و نیکو کاری دیده شده است یعنی محرك حسن نیت و حفشناسی شد شورشیان بیل و جاروب و عرابه های پیدا کرده مشغول پاك نمودن اطراف کارخانه شدند کاغد پاره ها را جمع کردند چوب کبریت و هر قسم زباله را پاك نمودند واقعا تعجب آور است که کارگران در عین شورش مشغول تنظیف حوالی کارخانه شده باشند چنین چیزی در تاریخ پرافتخار صنایع آمریکادیده نشده است يك هفته بعد موافقتی میان کارفرما و کارگران حاصل شد و در عین دوستی ووداد شورش پایان رسید.

دانیال وبستر یکی از وکلای دعاوی مشهور زمان خود

بود. زیبایی رخساره تناسب اندام و شیرینی بیانش او را محبوب عامه کرده بود با وجود این مزایا و بستر هرگز فراموش نمیکرد که در ضمن استدلالهای قوی و حجت های استواری که اقامه می نمود جمله های مؤدبانه و دلپذیری از این قبیل فرار دهد:

« با اینحال بسته باراده قضات است که در این باب توجه فرمایند... » « آقایان محترم گمان میکنم آنچه گفته شد سزاوار تأمل است... » « اینها مساعلی بود که امیدوارم از نظر شما محو

نشود . . . » آقایان با اطلاعی که از احوال قلوب انسانی دارید
 بآسانی علت و موجب این اعمال را درک خواهید کرد . . هرگز
 در کلام او خشونتى احساس نمیشد هرگز نمیکوشید که جبراً
 عقاید خود را تحمیل کند . لحن و بستر در خطاب بحضار چنان شیرین
 و آرام و موزون و دوستانه بود که دلها را می فریفت و پیشرفت او را
 تأمین میکرد .

شاید ما هیچوقت مصادف با اعتصاب کارگران کارخاها
 یا مباحثه در دادگاه نشویم و عیناً با سرگذشت رکفلر و وبستر تصادف
 نکنیم لکن شیوه بیان و طرز رفتاری که اشاره کردیم همواره
 رای ما مفید خواهد بود از کجا معلوم است که ما هم مثل مستر استروپ
 روزی محتاج نشویم که از صاحبخانه حریص خودمان درخواست تخفیفی
 در مال الاجاره بکنیم .

مستر استروپ که از دانشجویان کلاسهای ماست سر گذشت
 خود را چنین اظهار میکند

« شرحی بموثر خود نوشتم که در انقضای مدت اجاره منزل
 را ترك خواهم کرد در واقع من خیال تخلیه عمارت را نداشتم ولی
 گمان میکردم که این اظهار موجب خواهد شد که تخفیفی در کرا
 بدهد اما خیلی امیدوار نبودم . مستأجران دیگر نیز همین عمل را
 کرده و نومید شده بودند میگفتند با این صاحب خانه نمیتوان
 هیچ موافقتی حاصل نمود . من با خود گفتم : حال وقت آنست علمی
 را که در کلاس مشغول آموختم بموقع عمل بگذارم .

« بعض اینكه كاغد من بمالك رسيد با منشى خود نزد من
 آمد تبسم كنان او را در اطاق استقبال كردم و در آغاز كلام ابداء .

سخنی از زیادی اجاره بها بیان نیاوردم و شکایتی نکردم بلکه از زیبایی عمارت و خوبی منظره آن گفتگو نمودم و گفتم منزل کردن در چنین جائی را خیلی دوست دارم و باور بفرمائید در همه این سخنان صادق بودم حسن اداره مالک را در تمشیت امور عمارات تمجید کردم و در پایان کلام گفتم خیلی میل داشتم سال دیگر هم در این منزل بمانم ولی متأسفانه وسایل معاش بمن اجازه نمیدهد. ظاهراً صاحب خانه تا این تاریخ چنین کلامی از مستاجرین خود نشنیده و قبلاً فکری برای جواب نکرده بود

« آنگاه موجد بشرح گرفتاریهای خود پرداخت و از مستاجرین خود شکایت کرد که هر روز تخفیفی میخواهند! یکی از آنها چهارده نامه باو نوشته بود که بعضی از آنها را با دشنام و ناسزا بود یکی از مستاجرین او را بترک عمارت تهدید میکرد مگر اینکه همسایه فوقانی را از خرخر کردن در موقع خواب باز بدارد صاحبخانه بمن گفت « واقعاً چقدر مشغوفم که شخصی چون شما را در میان کرایه نشینان خود می یابم » و بدون اینکه من تقاضائی کنم مبلغی از مال الاجاره را تخفیف داد من در ضمن صحبت قدری کمتر پیشنهاد کردم و او بدون بحث قبول نمود و چون از اطاق خارج میشد از من پرسید چه قسم تزئینی در عمارت خود طالب هستید که بگویم فراهم کنند .

« حال اگر من برای رسیدن بمقصود خود شیوه سایر مستاجرین را بکار بسته بودم مسلماً مثل آنها نا کام میشدم علت پیشرفت من وضع دوستانه و معقول و مؤدبی بود که پیش گرفتم اکنون پیش آمد دیگری را مثل میزنم بانوی محترمی از

طبقات عالیّه بنام دو روتی فسی ساکن جزیره دراز چنین حکایت می کند :

«اخیراً چندتن ازدوستان را بناهار دعوت کردم شخصاً باین مهمانی بسیار اهمیت میدادم و میخواستم هر چیز کامل باشد معمولاً در این قبیل مواقع **امیل** نام را که مدیر مهمانخانه و بسیار مردمجربی است میخوانم تا مهمانی مرا راه بیندازد این بار هرچند او را قبلاً خبر کرده بودم خودش نیامد و یکی اززیردستان خود را فرستاد پذیرائی ما بکلی خراب شد این جوان اصلاً نمیدانست که آداب میز چیدن و غذا گردانیدن چیست اصرار داشت که خوراک را بعد از سائرین نزد مهمان درجه اول من ببرد طبعاً گاهی اتفاق می افتاد که در میان ظرف بزرگ غذاجز يك قطعه حقیری باقی نمانده بود و بایستی مهمان معظم ما که بافتخار او در واقع این مهمانی داده شده بود آنرا بردارد . گوشت ها بسختی چرم و سیب زمینی در پیه غرق بود بدتر از این چه میشد من بکلی از حال طبیعی خارج شده بودم در تمام مدتیکه این شکنجه دوام داشت بزحمت فراوان خود را حفظ کرده تبسمی در لب داشتم و پیوسته زیر لب میگفتم بسیارخوب بسیار خوب امیل صبر کن هم دیگر را می بینیم و دو کلمه بتو خواهم گفت

اما شب آن روز در مجلس سخنرانی راجع بفن نفوذ کردن در مردم حاضر بودم و در یافتن که چقدر سرزنش کردن امیل بیفایده است نتیجه توییح های من جز این نخواهد بود که او را رنجانیده از خدمت کردن بعود در مهمانی های آینده باز بدارم سعی کردم که خود را بجای او بگذارم در واقع او مسئول بیش آمد روز

گذشته نبود مواد غذایی را او نخریده بود در ترتیب و ترکیب آنها دخالتی نداشت اگر شاگردش حماقتی کرده گناهش بگردن او نبود شاید استیلای چشم مرا باین قسم قضاوت وا داشته بود پس از این اندیشه ها مصمم شدم که بجای خشونت با کمال مهربانی و رأفت سخن بگویم و این تدبیر بسیار مؤثر افتاد فردای آنشب امیل را دیدم عبوس و مپبای دفاع بود گفتم . « گوش کن امیل . . . میل دارم این نکته را بشما خاطر نشان کنم که دلم میخواهد در اوقات پذیرائی من همواره حاضر باشید شما بهترین مهماندار شهر نیویورک هستید . . . واقعه روز گذشته کاملاً روشن است شما خودتان دست در کار تهیه غذا نبودید و مسئولیتی هم نداشتید . . . »

« ابر های غضب پیکسو رفت امیل تبسمی کرد و گفت :
 صحیح میفرمائید خانم من دخالتی نداشتم .
 » گفتم من پذیرائی های دیگر هم در نظر دارم و مايلم با شما مشورت کنم آیا بنظر شما لازمست که همین زن آشپز را نگاهدارم ؟

« امیل گفت : البته خانم باید او را نگاهدارید واقعه دیروز هرگز تکرار نخواهد شد .

« هفته بعد من دعوت دیگری کردم و چون وارد اطاق ناهار خوری شدم میز را گلستانی خرم بافتم امیل هر چیز را در نظر گرفته بود درواقع اگر مهمان من ملکه انگلستان هم می بود بیش از این تدارك و تزئین میسر نمی شد . غذا ها بسیار مطبوع و گرم و طرز خدمت سر میز در نهایت زیبایی و آراستگی بود بجای يك

پیشخدمت چهار جوان آراسته با هم غذا می آوردند و در پایان ناهار
امیل (شخصاً) بستنی نفعان بما داد .

« و قتیکه مهمان معظم از خانه بیرون میرفت بمن گفت مگر
شما واقعاً این مهماندار را افسون کرده اید من تاکنون پذیرامی باین
تمامی ندیده ام .

« مهمان حق داشت من امیل را با کلمات ملایم و شیرین و
گفتار خوش صمیمانه خود افسون کرده بودم . »

از روزگار کودکی بخاطر دارم ایامیکه پا برهنه در میان
جنگلهای **میسوری** که مولد من است بجانب دبستان میدویدم
و افسانه آفتاب و باد را از بر میکردم آفتاب و باد بایکدیگر در
جدال بودند تا به بینند کدام يك نیرومند تر هستند باد گفت : « اینك
ثابت میکنم که من قوی ترم می بینی آن پیر مرد را که از آنجا
میگذرد؟ من شرط میکنم که پیش از تو او را مجبور کنم بالابوش
خود را از تن برگیرد » در این اثنا خورشید در پشت ابری نهان
شد و باد وزیدن آغاز نهاد و طوفانی بر انگیخت اما هر قدر بیشتر
میفرید مرد بیشتر بالابوش را برتن می پیچید .

عاقبت باد خسته شد و افتاد آنگاه آفتاب از پس ابر برآمد
و بروی مسافر تبسمی ملایم کرد چیزی نگذشت که عابر حرارت
خورشید را احساس کرد عرق پیشانی را باك و بالا پوش را از تن دور
نمود . آفتاب بیادگفت دیدی که ملایمت و مهربانی همواره از خشم
و درشتی بهتر کارگر می افتد ؟

اتفاقاً مقارن همین عهد که من بخواندن این افسانه مشغول

بودم در شهر **بستون** دکتری بنام آ . ه . ب همین اصل را عملاً

بآزمایش گذاشته بود این دکتر بعد از سی سال که شاگرد کلاس
ماشد قصه خود را چنین نقل نمود:

در آن زمان روزنامه های بستون پراز مغلالت و آگاهی
هائی بود که پزشکان شارلاتان و طبیبان مدعی برای علاج بیماران
می نوشتند و داروهائی تجویز میکردند که بیمار را یا بدتر میکرد
یا بهمان وضع باقی میگذاشت این پزشکان ملك صورت دیوسپرت
موجب انلاف نفوس عزیز می شدند بعضی از آنها بزندان می افتادند
لکن نفوذ سیاسی خود را بکاربرده با دادن جریمه مختصری از حبس
رها می یافتند.

رسوائی بجائی رسید که مردم شرافتمند بستون با خشم
تمام قیام کردند واعظان از روی منبر بفریاد آمدند روزنامه ها را
بزشتی یاد کردند و از درگاه باری تعالی درخواستند که این آفت را
از آن شهر بگرداند.

شکایت های گوناگون و بی فایده بدادگاهها داده شد موضوع
بپارلمان رسید و شدیداً مورد بحث قرار گرفت اما آنجا هم فساد
سیاسی کار خود را کرد»

دکتر آ . ه . ب ناقل این قصه در آنوقت رئیس انجمنی بود
« مجمع صلحاء و عیسویان نیکوکار بستون » باتفاق همکارانش از هر
دری وارد شده و نتیجه می نگرفته بود غلبه بر تبه کاران از محالات
می نمود.

شبی دکتر باین خیال افتاد که از راهی وارد شود که کسی
قدم نهاده بود یعنی راه مسالمت و ملایمت و محبت و تمجید.

پس نامه ئی بمدير روزنامه **بستون هرالد** نوشت و از

جریده او تمجید فراوان کرد : و گفت من مرتباً این نامه ر میخوانم مقالاتش بسیار عالی است و نویسندگانش قصد ندارند از ابلهی توده خلق سوء استفاده نمایند سر مقاله ها مخصوصاً دارای ابهت و عظمتی است برای خانواده ها بهتر از این نامه می نیست و یکی از بهترین مطبوعات آمریکا بشمار می آید اما یکی از دوستان من دختری جوان دارد دیروز بمن میگفت دخترم در این روزنامه آگاهی سقط جنین دیده و بعدای بلند آن را برای من خواند و معنی بعضی الفاظ را پرسید من پریشان شدم و ندانستم چه بگویم . چون روزنامه شما بواسطه خوبی و شیرینی وارد همه خانواده های شهر بستون میشود ناچار در بسیاری از خانواده ها همین قبیل پرسشها رخ داده است اگر شخص شما دختری میداشتید آیا راضی میشدید که این قسم مطالب بدست او بیفتد و بخواند و اگر دخترتان در این باب چیزهایی میپرسید شما چه جواب میدادید ؟

بسیار متأسفم که روزنامه بزرگی مثل نامه شما که از سایر جهات نقصی ندارد طوری است که پدران بیم دارند مبدا بدست اولاد عزیز شان بیفتد آیا تصور نمی فرمائید که بسی از خوانندگان همین عقیده را داشته باشند ؟»

دو روز بعد مدیر روزنامه بستون هرا لد پاسخی بد کتر داد که بعد از سی سال د کتر آن را بنگارنده این کتاب تسلیم نمود تاریخ آن سیزدهم اکتبر ۱۹۰۴ است و مضمونش از این قرار :

آقا

«وصول نامه شما مورخ یازدهم ماه جاری موجب نهایت امتنان و تشکر شد زیرا که مرا مصمم کرد اقدای را که از آغاز

مدیریت این جریده در نظر داشته‌ام بموقع اجرا گذارم .
 «از دوشنبه بی‌عید میکوشم که روزنامه خود را از مقالات و
 مندرجات ناهنجار و زشت پاک کنم دواهای سقط جنین و تزریقهای
 دورانی و امثال آن را دور بیفکنم اما آگاهی‌های طبی که جنبه
 عمومی دارد چون نمیتوان بکلی آنها را ترك ورد نمود سعی خواهم
 کرد که قبل از انتشار مطالب آنها را بدقت مورد بر رسی و بازبینی
 قرار دهم که از مضرت خالی شوند .
 مجدداً در پایان این نامه از مکتوب خبر خواهانه و سودمند
 شما تشکر کرده احترامات را . . . »

باری اروپائی‌ها که سازنده افسانه خورشید و باد است
 در بیست و پنج قرن پیش این مطلب را در آتن نوشت و امروز هم
 معنی آن بکار هر کس می‌آید و بر موارد بسیار صدق میکند در
 واقع همیشه آفتاب برای دور کردن بالا پوش بیش از باد مؤثر است
 بشیرین زبانی و لطف و خوشی توانی که پیلی بمومی کشی
 ملایمت و خوش زبانی خیلی بیشتر از غضب و درشتی در خلق
 نافذ می‌افتد عبارت لینکلن را بیاد بیاورید که فرمود .
 « قطره‌ای عسل بیش از خرواری زهرمگس را جلب میکند »
 پس اگر میخواهید کسی را با خود هم‌عقیده کنید قاعده
 شماره ۴ را از نظر دور مدارید :

بملايَمَتِ سَخَنِ آغَا زِ كُنَيْد :

فصل پنجم

راز مشروط .

هر وقت میخواهید حریف را با خود همدستان کنید در آغاز کلام متوجه باشید مسائلی را پیش نیاورید که مورد خلاف شماست . بالعکس کوشش کنید که مسائلی را بیشتر از محل توجه قرار دهید که در آن موافقت طرفین حاصل است تا ممکن است طرف خود را معتقد سازید که شما و او بجانب يك مقصد رهسپار و فقط تفاوت شما در وسایل رسیدن بمقصود است .

بکوشید که طرف خود را مکرر بگفتن « بلی . بلی » و « دارید و کاری بکنید که هرگز کلمه : « نه » را بر زبان نراند .

پرفسور **آورا ستریت** در کتاب « طریقه نفوذ کردن در خلق » می نویسد : « جواب منفی طرف یکی از موانعی است که عبور از آن دشوار است و قتیکه شخصی گفت : « نه » دیگر تمام نیروی وجود و قوه خود پسندی او متوجه تأیید و تأکید این کلمه است و پی در پی میگوید « نه » بعداً ممکن است ملتفت شود که این « نه » ها بیهوده و نا صواب بوده ولی چه سود ! تیر از شست

رفته است ، بازگشت محال است مقدم بو هر چیز حفظ حیثیت و نگاهداری حس خود خواهی است از این سبب در مکالمه و مباحثه این نکته بسیار اهمیت دارد که نخست مخاطب خود را در راه راست بیندازیم یعنی راه قبول و ایجاب »

این جوابهای مثبت که از مخاطب گرفته میشود او را در یک سرایشی ملایم و مطبوعی فرار میدهد که خود بخود پیش خواهد رفت عیناً مثل گوی بازی بیلارد که چون حرکت در آمد منحرف نخواهد شد مگر مانعی او را باز گرداند و نیروئی بسیار شدید او را عقب براند.

وقتیکه کسی حقیقه و از روی اعتقاد میگوید « نه » تنها لفظی دو حرفی را بر زبان جاری نکرده است بلکه سراپای وجود او غده هاوی ها و ماهیچه های بدن او متشنج و منقبض میگردند و بحال دفع و رد قرار میگیرند همه وجود مدافعه حاضر میشود سلسله اعصاب و عضلات در مقام دور نمودن هر قبول و ایجاب بر میایند

بالعکس وقتیکه طرف بگوید « بلی » وجود او در حال قبول و پذیرفتن قرار میگیرد بنابراین هر قدر بیشتر بتوانیم از خصم خود « بلی » بگیریم بهتر او را برای پذیرفتن رای و پیشنهاد خود حاضر و آماده ساخته ایم.

آیا این تدبیر بسیار سهل و آسان نیست که از ابتدا پرسش هائی بکنیم که قطعاً جواب آنها مثبت باشد با وجود این چه قدر مردم از این شیوه غافلند مثل این است که مردم با غضبناک کردن طرف خود میل دارند درجه اهمیت خود را نشان بدهند و برخ حریف بکشند مثلاً فلان نماینده افراطی مجلس را ببینید که ممکن نیست

در مجلس با افراد حزب مخالف خود بنشینند مگر اینکه آنان را خشمناک کند و با سخنان تند خود از جا ببرد. چرا اینطور رفتار میکند؟ اگر مقصودش از این عمل رضای نفس خود است و لذتی میبرد مطلب دیگری است اما اگر میخواهد باین تدبیر به نتیجه نئی برسد و سودی ببرد واقعا روانشناس نادانی است. بوسیله همین اسلوب تصدیق و ایجاب بود که مستر جیمس

ابرسون صندوقدار بانک مانع شد که یکی از مشتریان بانک از دست برود بیان او در این باب چنین است:

« روزی مردی بدفتر من آمد که حسابی در بانک ما باز کند من ورقه پرسشنامه معمولی را باو دادم که پر کند وی بعضی از پرسشها را پاسخ نوشت اما جدا از جواب دادن بباقی سئوالات خود داری نمود .

« پیش از تحصیل روانشناسی من باو میگفتم بسیار خوب آقا اگر نمیخواهید جواب بنویسید بانک هم از باز کردن حساب برای شما خود داری خواهد کرد و سرمایه شما را نخواهد پذیرفت در سابق مکرر این اشتباه از من سر زده بود و با کمال خجلت بیاد می آورم که چندین مشتری را رانده ام طبعاً من از این قسم بیان آمرانه و اتمام حجت با مشتری لذتی احساس میکردم زیرا که تسلط و اختیار خود را ثابت مینمودم که کسی حق ندارد در برابر مقررات بنگاه ما چانه بزند! متأسفانه در آن ایام هیچ بفکر مشتری نبودم که او در چه حال است و ملتفت نبودم که مشتری حق دارد متوقع باشد که بانک بهتر از این او را بپذیرد و در مقابل پولی که میسپارد پذیرائی گرم تری از او بکند

باری آن روز من مصمم شدم که تابع عقل سایم شوم و بکوشم که از منویات اولیاء بانك صرف نظر نموده میول وآمال مشتری را در نظر آورم و مخصوصاً سعی کنم که او را بگفتن بلی بلی وادارم بنا براین در جواب مشتری گفتم نکاتیکه میل ندارید بنویسید چندان مهم نیست و برای انجام امر ضرورت ندارد با وجود این فرض کنیم که شما خدای نخواستہ ناگهان فوت شوید آیا میل ندارید سرمایه‌ئی که دربانك میگذارید به نزدیکترین کسان شما منتقل گردد؟

— البته مسلماً. —

— در اینصورت آیا بهتر نیست که نام این کس را بیانك اعلام کنید تا اگر خدای نخواستہ چنین حادثه ناگواری رخ بدهد میل قلبی شما بدون تأخیر و بدون اشتباه اجرا گردد؟ —

«کم کم مشتری ملایم شد و چون دید که تحقیقات ما از لحاظ کنجکاوی در احوال خصوصی او نبوده بلکه برای فایده خود اوست نه تنها همه تفصیل مطلوب را نوشت بلکه بنابر نصیحت من وکالت هم بیانك داد.»

ژوزف الیسون نماینده شرکت **وستینگ هوس** اظهار میکرد که «مدتها بود میخواستیم یکی از بنگاههای ثروتمند را مشتری کارخانه خود کنم بعد از سیزده سال کوشش مستمر وملاقات های پی در پی موفق شدم که مقاومت مدیر فنی آن بنگاه را درهم شکسته او را بغیریدن چند موتور از ساخت کارخانه خود وادار کنم» میدانستم که اگر این موتورها او را پسند آید ۷۰۰

موتور بما سفارش خواهد داد یقین کامل داشتم که آلات و ادوات مایبی نقص است پس از سه هفته بدیدن او رفتم در حال ورود تبسمی بر لب داشتم لکن بزودی حال تبسم از چهره من محو شد زیرا که مدیر بنگاه بعضی دندن من فریاد برآورد

«آلیسون من نمیتوانم باقی موتورها را از شما بگیرم»

«- با نهایت تحیر پاسخ دادم چرا؟ علت چیست؟»

«- زیرا که بسیار گرم میشوند بعدیکه اگر دست بآنها

برسد می سوزد.»

« میدانستم که مباحثه بسی فایده است کاملاً از معایب این

اسلوب اطلاع داشتم پس دست با سلوب قبول و ایجاب زدم و

چنین گفتم»

«آقای اسمیت من کاملاً با سرکار موافقم اگر این موتور

ها بسیار گرم میشوند حق دارید که با ما معامله نکنید باید موتور

طوری باشد که حرارتش از میزانی که انجمن ملی سازندگان آلات

الکتریکی معین کرده است تجاوز ننماید آیا اینطور نیست؟

«طرف تصدیق کرد و من اولین «بلی» را بدست آوردم

«- مقررات این انجمن حاکی است که یک مونور خوب

در حد عادی نباید حرارتش پیش از ۲۲ درجه از گرمای کارخانه

تجاوز کند آیا درست است؟

«- بلی همینطور است ولی موتورهای شما خیلی از این

میزان بیشتر گرم میشوند.»

« من اعتراض اخیر او را نشنیده گرفته وارد تحقیق در باب

گرمای کارخانه شدم و گفتم:

« - گرمای کارخانه چند درجه است ؟ »
گفت : « گرمای کارخانه قریب ۲۴ درجه است »

گفتم : « آه ۲۴ درجه بعلاوه ۲۲ درجه میشود ۴۶ درجه
واقعا سرکار اگر دست را زیر شیر آبی بحرات ۴۶ درجه بگیرد
بیم سوختن ندارد ؟

« جواب داد : چرا ؟
پس با نهایت ملایمت چنین نتیجه گرفتم : در این صورت
مصلحت در این است که دست باین قبیل موتور ها هم نزنید
خطرناک است !

گفت : بلی همینطور است و بنظرم حق باشماست .
« بعد ازاين گفتگو چند دقیقه راجع بمطالب ديگر سخن
گفتيم صاحب بنگاه منشی خود را خواسته دستور داد که سفارش
جدیدی بميزان سی و پنج هزار دلار بپايدهد »

من سالها عمر تلف کرده و مبلغ ها مال بر باد داده ام تاباين
حقيقت پی برده ام که مباحثه و مشاجره بکلی بی فایده است . خیلی
بهرتر و سودمندتر است که خود را بجای طرف فرض کرده پرسشهای
خود را طوری تنظیم کنیم که مخاطب مکرر بلی بلی بگوید »

سقراط بکاری موفق شده است که در تاریخ بشر کمتر
کسی بآن نایل آمده است اين حکيم مؤسس فلسفه جدیدی است
و امروز پس از ۲۳ قرن باز ما / اورا یکی از دقیقترین و لطیفترین
روانشناسانی میدانيم که در جهان پر آشوب ما نفوذ کرده اند .
اسلوب عمل او چه بود ؟ آیا هرگز بطرف خود میگفت
که تو تقصیر داری و بخطا میروی ؟ آه . خیر . هرگز . هرگز

سقراط زیرک تر از این بود . شیوه بحث او که امروز معروف با سلوب سقراطی است عبارت بود از پرسشهایی که خصم ناچار بایستی بآنها جواب مثبت بدهد پی‌درپی از مخاطب تصدیق‌هایی اخذ میکرد و بتدریج طرف را از پرسشهای الزام‌آور بیاسخهای تصدیق‌آمیز سیر میداد و عاقبت او را به نتیجه‌ئی میرسانید که اگر در آغاز گفته بود موجب انزجار و تنفر او میکردید .

ما باید در آتیه هر وقت زبان سرکشی کرد و خواستیم بطرف خود بگوئیم شما اشتباه میکنید فوراً سقراط را بیاد بیاوریم و سئوالی درست کنیم که جوابش مثبت باشد .

چینی‌ها متلی دارند که خلاصه تمام حکمت خاور کهن سال است میگویند : « آنکه آهسته رود دور رود »

اگر بخواهید مردمان را با رأی و عقیده خود همراه کنید قاعده پنجم را بکار ببرید :

خصم را بکشانید بجائی که از ابتدای مکالمه

« بلی » بگوید ♦

فصل ششم

در ریچه الطمینان

بیشتر مردم هر وقت میخواهند طرف را متقاعد کنند پُرگوئی میکنند فروشندهگان مغازه ها مخصوصاً مرتکب این خطای زیان آور میشوند بگذارید طرف کیسه بیان خود را خالی کند او بهتر از شما معصود و معصود خود را میداند پس او باید بسیار بگوید شما فقط از او سئوالهایی بکنید و بگذارید هر قدر میخواهد سخن رانی کند.

البته اگر شما با او موافق نباشید دلتان میخواهد که کلامش را بیرید ولی زنهار ازین کار احتراز کنید خطر ناک است زیرا که تا طرف شما دستخوش خیالات و آمال خود است هرگز بسخن شما اعتناء نخواهد کرد شما صبورانه و بیطرفانه گفتار او را گوش کنید با کمال صمیمیت و صداقت بکلام او توجه نمائید او را تشویق کنید که ریشه خیال و عمق معصود خود را آشکار سازد.

آیا این شیوه در معاملات سودمند است ؟ قصه شخصی را

گوش کنید که مجبور شد این شیوه را بکاربرد :

یکی از کارخانه های بزرگ اتومبیل سازی امریکا ار سه تن بافنده خواسته بود نمونه اجناسی را که برای پوشاندن داخل اتو موویل دارند نزد او بفرستند . معامله بزرگ بود انجام قرار داد یکسال طول میکشید . باری هریک از کارخانه های بافندگی نماینده خود را با نمونه کالا فرستادند بنگاه اتومبیل سازی بعد از ملاحظه و آزمایش نمونه ها یکان یکان نمایندگان را دعوت کرد که راجع به جنس خود توضیحاتی داده در مقام مدافعه برآیند تا تکلیف قطعی معلوم شود یکی از نمایندگان که مستر (ژ ب - ر) نام داشت روزی که نوبتش رسید چون بامداد از خواب برخاست دید گلویش بشدت درد میکند ابدادر بحرف زدن نیست و بزحمت میتواند صدائی نا مفهوم از حلقوم بر آورد

نامبرده شرح واقعه را چنین بیان میکند

« مرا وارد اطاقی کردند که کار شناس بافندگی و مدیر خرید و مدیر فروش و رئیس کمپانی در آنجا حضور داشتند من کوشش دلیرانه کردم شاید سخنی بگویم لکن جز غرغری خشن از گلویم خارج نشد ما همه در اطراف میزی نشسته بودیم پس ورقه کاغذی برداشته چنین نوشتم آقایان محترم عفو بفرمائید امروز من مبتلابکلو دردی شده ام و صدایم بیرون نمی آید .

« مدیر شرکت گفت بسیار خوب من زبان شما میشوم پس نمونه کالا های مرا بحضور نشان داده مزایای هریک را با آب و تاب بیان نمود مباحثات پرحرارتی در باب این کالا ها شروع کرد من فقط باتبسم و جنبش سر و حرکت اعضاء در سکو شرکت

می جستم .

« نتیجه این جلسه آن شد که کارخانه ما سفارش را برد و
نباید فراموش کرد که سفارش عبارت بود از تسلیم یکمليون متر پارچه
بقيمت يك مليون و ششصد هزار دلار این بزرگترین سفارشی بود
که بکارخانه ما داده شده بود .

« من یقین دارم که اگر قدرت سخن گفتن می داشتم معامله
بهم میخورد زیرا که در ضمن معامله آنها معلوم شد که من درست
پیشنهاد کمبانی خریدار را نفهمیده ام این واقعه غریب بر من مکشوف
ساخت که غالباً خاموشی پاداش دارد باید دیگران را بگذاریم
مطالب خود را بگویند و ما بدقت بشنویم .

ژوزف وب بازرس شرکت الکتریک فیلادلفی در موقع
گردش در ولایت پنسیلوانی همین تجربه را حاصل کرد.
روزی که باتفاق بازرس محلی شرکت بگردش مشغول بود
مخله پر ثروتی دید که ساکنانش همه از کشاورزان هلندی بودند
در اثنائیکه از پیش یکی از ملاکین که لباس مجلل در بر داشت
میگذشت پرسید! این آقایان چرا برق ندارند .

آن شخص در پاسخ گفت! بلی خیلی غریب است چه باید
کرد اهل این محله با کمبانی برق میانه خوشی ندارند من بسیار
کوشیده ام ولی سودی نداشته و امروز هم امیدی نیست.

مستر وب گفت با وجود این ما هم کوششی بکنیم

پس دری را کوییده بانوئی پیر بنام **دزوکن پروداند** کی درر
باز کرده از شکاف در سری بیرون آورد و بعضی دیدن آنها
گفت آه باز آمدند و در را بسرعت برهم زد و بستمستروب گوید:

« من مجدداً در را زدم آن بانو بار دیگر ظاهر شد و هر چه
میتوانست عقاید خود را نسبت ما و شرکت ما بیان کرد پس من
باو گفتم .

« خانم درو کن برود بسیار متأسفم که موجب زحمت سرکار
شده ام من برای مسئله برق نیامده ام قصدم خریدن چند دانه تخم
مرغ است .

« خانم پیر در را بیشتر گشوده با چشم بدگمانی سراپای ما
را بررسی کرد من گفتم .

« بلی خانم از دور مرغهای زیبای شما را که گویا از نژاد
مرغان **دمی نیک** باشد دیدم و میل کردم دوازده عدد تخم مرغ تازه
از شما بخرم .

« حس کنجکاو پیرزن تحریک شد و در حالیکه در را بکلی
باز کرد پرسید از کجا فهمیدید که مرغان من از نژاد **دمی نیک**
هستند؟ گفتم:

« من نیز مرغ و جوجه تربیت میکنم و حقیقه تا حال بزیبائی
مرغان شما ندیده ام .

« پیرزن که هنوز در حال بدگمانی بود گفت اگر خودتان
هم مرغ نگاه میدارید چرا تخم می خرید جواب دادم

« برای اینکه ماکیان ما از جنس **لگورن** هستند و تخم
سفید میکنند و البته میدانید که برای ساختن شیرینی هرگز تخم
سفید پبای تخم خرمائی رنگ نمیرسد . زن من خیلی دقت دارد که
نقصی در نان های او پیدا نشود .»

« خانم تا سر پله ها پیش آمد و چهره مطبوعتری نشان داد .»

« در اثنای این صحبت من نظری باطراف افکندم و محل شیر دوشی بسیار مرتبی دیدم و بخانم گفتم :

« شرط میکنم که شما باهمین لانه مرغ و معامله تخم بیشتر از شیر فروشی شوهرنان استفاده میکنید . »

« این سخن بسیار بجا بود و کار ساخته شد واقعاً هم تخم فروشی از شیر فروشی سودمندتر بود پیر زن از روی غرور گفت این صحیح است ولی ممکن نیست شوهر پیرم را متقاعد کنم مثل این است که مغزش را از چوب ساخته اند .

« پس مارا بتماشای پرورشگاه مرغان خود دعوت کرد در آنجا قسمت هائی از مؤسسه او را دیدم که واقعاً مرتب و سود بخش بود و آنجا را موضوع ستایش و تمجید قرار داده صمیمانه او را ثنا گفتم دستور هائی در باب ترکیب خمیر مرغها و میزان حرارت لانه ها دادم و در خصوص چند مسئله هم از او مشورت هائی نمودم بزودی چنان آشنا شدیم که گوئی سالها بایکدیگر آمیزش داشته ایم .

« چند لحظه بعد پیرزن گفت بعضی از همسایگان در لانه مرغان خود برق کشیده و از نتیجه عمل خود رضایت بسیار ابراز میکنند چه مصلحت می بینید آیا فایده ای دارد که از آنها پیروی کنم؟

رأی صمیمانه مرا خواستار شد

« دو هفته بعد مرغان دومی نیکی خانم درو کن برود در روشنائی لطیف و مسرت بخش الکتریک می گشتند و دانه بر می چیدند .

« من مشتری تازه می یافتم و مشتری از نور برق استفاده

بیشتری برد و طرفین از آن ملاقات خشنودی کامل حاصل کردیم
«از این حکایت چنین نتیجه میگیریم که اگر من نمیکذاشتم
پیر زن هلندی اول مبادرت بکلام بکنند و خود را متقاعد نماید هرگز
يك مشتری بر مشتریان شرکت برق نمی افزودم
چه باید کرد بسی از مردم این طورند که چیزی نمیخرند
مگر اینکه تصمیم خرید از خود آنها باشد و هرگز در این باب نمی
خواهند مطیع دستور دیگری باشند.

اخیراً در ستون اقتصادی روزنامه نیویورک هرالد تریبون

آگاهی دیده شد که جوانی مجرب و هنرمند و مستعد خواسته بودند
شارل کوبلیس جوابی بااعلان دهنده داد و چند روز بعد دعوت
شد کوبلیس بدون فوت وقت بخیا بان وال استریت (که محل بورس
و بانکهای نیویورک است) رفته اطلاعاتی راجع بمؤسس آن شرکت
بدست آورد.

در ضمن صحبت با مدیر شرکت مستر کوبلیس گفت من
نهایت افتخار را دارم که در بنگاهی مثل بنگاه شما خدمت کنم
که دارای چنین سابقه درخشانی است گویا سرکار هیجده
سال پیش وقتیکه شروع بکار نمودید فقط دفتر کوچکی با
ماشین تحریری داشتید . آیا چنین نیست؟

بطور کلی اشخاصیکه در نتیجه کوشش بجائی رسیده اند
تذکر مشکلات نخستین خود را دوست دارند این مدیر هم از قاعده
مستثنی نبود هنگام شروع ۴۵۰ دلار در جیب و امیدی در سر داشت
بانومیدی مبارزه با استهزاء مقاومت نمود و شبانه روزی دوازده تا
سیزده ساعت کار کرد ایام تعطیل و اعیاد را هم رنج برد تا عاقبت

بر مشکلات چیره شد و کارش بجائی رسید که امروز رجالیکه ارکان
وال استریت محسوب میشوند برای کسب دستور و مشورت باو
رجوع می کنند مدیر کاملاز خود راضی بود و حق هم داشت و از بیان
ین وقایع لذتی فوق العاده میبرد

در پایان ملاقات پرسشهای مختصری راجع بتحصیلات مستر
کوبلیس کرده معاون خود را خواست و گفت گمان میکنم آقا
شخصی است که بان نیازمند بودیم»

مستر کوبلیس زحمت بخود داده اطلاعاتی راجع بارباب
آینده خود تحصیل کرده و در ضمن گفتگو نسبت بکارهای شرکت
و بشخص مدیر ابراز علاقه نموده بود مدیر رابسخن گفتن واداشته
بود از اینرو مطبوع واقع گردید و کارش سکه شد
باید بدانیم که دوستان ما بیشتر میل دارند از هنرها و
پیشرفت های خود سخن بگویند تا بمطالب ما گوش فرا دهند

لارو شفوکو فرانسوی (نویسنده اخلاقیات مشهور)
گفته است ، اگر میخواهید برای خود دشمن بتراشید خود را از
دوستان برتر نشان دهید و اگر میخواهید دوست بدست آورید
بگذارید دوستان برتری خویش را ظاهر کنند »

واقعا همینطور است دوستان ما وقتی که بر ما غلبه کنند
قصدهشان اثبات برتری خویش است و چون مغلوب شوند احساسی
مخالف آن پیدا میکنند و این احساس پستی و حقارت در آن ها
تولید کینه و حسد میکند .

در زبان آلمانی مثلی است که می گوید **عمیق ترین شادی**
هادر لذت مزورانه ئی حاصل میشود که حسود از مشاهده

بدبختی محسود ادراك میکند»

بنابر این مثال محتمل است که بسی از دوستان از اندوه و ملال ما بیشتر از شادی و جلال ماخرسند شوند .
پس هرگز از کامیابی ها و پیشرفتهای خود نباید سخن گفت باید راز خود را نگاهداشت در این صورت حتماً مطبوع خواهیم شد .

ایروین کوب نویسنده معروف از این مطلب آگاه بود

روزی که در دادگاه بنفع یکی از دوستان خود گواهی میداد یکی از وکلا از او پرسید « گویا شما از نویسندگان مشهور آمریکا هستید » کوب جواب داد. « بلی ظاهراً اقبال و تصادف خیلی در شهرت من کمک کرده است. »

فروتن باشیم . زیرا که ما بشری بیچاره بیش نیستیم صد سال دیگر نه من مانم نه تونه و هیچکس نام ما را بخاطر نخواهد داشت دوره زندگی کوتاه است بجای آنکه عمر را صرف رنجاندن اشخاص کنیم و از شنیدن شرح صفات عالیه و ترقیات خود آنان را خسته و ملول سازیم کارهای سودمند تر در پیش داریم بگذاریم دیگران از خود صحبت کنند فی الواقع اگر درست فکر کنیم حق تکبر و تفاخر نداریم میدانید چه چیز ما را از حمقاء جدا میکند چیز بسیار کوچکی و آن معذاری بود است که در غده تیروئید خود داریم اگر پزشکی این غده شمارا باز کند و بود را که در آن است بیرون بکشد شما هم یکی از بله‌اء اهل الجنه خواهید شد این چند قطره بود که در نزد هر دوا فروشی مقداری

از آن موجود است ما را از اقامت در تیمارستان (دارالمجانین) باز
میدارد. آیا برای چند قطره یوداین همه تفاخر و تکبر بی جانیست؟
اگر میخواهید طرف را با رأی و عقیده خود هم راه
کنید

بگذارید در کمال آزادی حرف خود را بزنند
این است قاعده ششم



فصل هفتم

چگونه دیگران را یار و همکار خویش

توان کرد

آیا افکاری که خودتان بکشف آنها نایل شده باشید بیشتر طرف اعتماد شما نیست تا آنچه دیگران ساخته و پرداخته شما تقدیم کنند اگر این را قبول دارید آیا دلیل کمال نادانی نیست که میخواهید بهر قیمت باشد عقایدتان را بر اطرافیان خود تحمیل نمایید؟ آیا طریق حکیمانه این نیست که فقط بصورت اشاره بعضی از افکار خود را در طرف القاء نمایید و او را بگذارید که بمیل خود نتایجی که میخواهد بگیرد؟

مستر آدلف سلتز از مردم فیلادلفی مدیر شعبه فروش در یکی از بنگاههای بزرگ اتومبیل سازی بود و فوجی از فروشندگان نا امید و پریشان حال در زیر دست داشت بایستی نشاط و شوق را بهمه این جوانان تزریق کند پس همه را در تالاری گرد آورد و خواهش نمود که بدون پرده مطالب خود را با و ابراز کنند هر چه میخواهند و از او انتظار دارند بی باکانه بگویند تا بقدری که

میتواند در اجرای مقاصدشان بکوشد هر کسی دعوائی را طرح و تقاضائی را که داشت بیان نمود. بعد از ختم گفتگو مستر سلتز بکارگران گفت بسیار خوب اکنون بگوئید به بینم که من از شما چه انتظاری باید داشته باشم. همگان فریاد بر آوردند: «صداقت شرافت. ابتکار. نیک بینی. تعاون. هشت ساعت کار بانشاط درروز» حتی یکی از فروشندگان پیشنهاد کرد که ۱۴ ساعت تمام حاضر است خدمت کند مستر سلتز بتدریج همه این پاسخها را بر لوحی ثبت کرد.

نتیجه این گفتگوها ازدیاد همت ونشاط و افزایش شوق و امید شد و دو برابر سابق کالا بفروش رسید هر روز برمقدارفروش افزوده گشت.

مستر سلتز میگوید: «کارگران با من پیمانی اخلاقی بستند تا زمانی که من بتمهدهود عمل کنم آنان نیز مصممند که سهم خود را بجا بیاورند همینقدر کافی بود که من آنان را گرد آورده محل مشورت و اعتنا قرار دهم تا به نتیجه می که میخواهم برسم» ما نمیخواهیم کسی چیزی بر ما تحویل کند مایل نیستیم که تحت فشار واقع شویم بیشتر طالبیم که بر حسب میل و ابتکار خود رفتار نماییم برای ما بسیار مطبوع است که کسی از سلیقه و ذوق و آرزوی ما استفسار نماید.

قصه مستر اوژن و سون را بشنوید که تا باین حقیقت رسید هزاران دلار در کار های بی نتیجه بر باد داد. شغل او زدن رنگهای صنعتی و نقاشی بیارچه ها و اباسها و قلاب دوزیهاست. . . . سه سال تمام با مراقبت و ابرامی فوق العاده در صدد جلب سفارش

از یکی از مدیران صنایع نیو بورك برآمد اما سودی نبخشید بطوریکه مستر وسون خود میگوید : « این شخص مرا هر دفعه می پذیرفت ولی هرگز سفارشی نمیداد با دقت تمام نقشه های مرا می نگریست و آخر میگفت : « خیر وسون بنظرم امروز هم نمیتوانیم معامله ای بکنیم »

بعد از شکست های پی در پی ، مستر وسون متوجه شد که شیوه عمل او خوب نیست و راهی که میرود خار زار است پس مصمم شد که از این خار زار و سنگلاخ خارج شود و هنر تأثیر در مردمان را بیاموزد .

پس از چندی فکری برایش پیدا شد از میان نقشه های کار گاه خود چند طرح ناتمام برداشته بجانب شخص منظور خود رفت و گفت « آفا میخوام از سرکار توقع خدمتی کنم این طرح ها را ملاحظه کنید و بفرمائید که بچه ترتیب آنها را کامل نمایم که مطبوع شما واقع گردد ؟ »

خریدار آنها را ملاحظه کرد و لحظه ای چند خاموش ماند و گفت « وسون چند روزی آنها را نزد من بگذار و بعد بیا مرا ببین »

وسون اطاعت کرد سه روز بعد نزد او رفت و ملاحظات خریدار را یادداشت نمود و طرح را مطابق میل او پایان رسانیده در نتیجه همه آنها پذیرفته شد .

در ظرف هشت ماه مکرر سفارشهایی از آن بنگاه به وسون رسید و او موافق میل خریدار بتهیه آنها همت گماشت . وسون چنین میگوید :

« حال می فهمم که چرا در این چند سال نتوانستم برادر خود برسم او را بقبول نقشه‌هایی و امیداشتم که بنظر خودم بکار او می‌آمد در صورتیکه بایستی بمکس این عمل میکردم اکنون از او مشورت میکنم و رأی او را می‌جویم و چنان وانمود میکنم که گوئی خود او سازنده و طراح این نفوش است و واقعاً هم سازنده خود او است من دیگر حاجت ندارم که او را متقاعد و همداستان کنم او خود بخود متقاعد شده و بامن همداستان شده است»

تئودور روزولت در ایام حکمرانی خود در شهر نیویورک کاری غریب کرد با همه رؤسای احزاب مخالف روابط نیکو حفظ نمود و در بجا اصلاحاتی را که بر همگان گران می‌آمد و جداً در اجرای آن مانع تراشی میکردند بموقع اجراء گذاشت شیوه رفتار او چنین بود هر وقت که شغلی مهم بی‌شاغل و خالی می‌ماند از رؤسای احزاب تقاضا میکرد که پیشنهادات خود را نسبت بکسی که باید در آن مقام گذاشته شود نزد او بفرستند روزولت چنین حکایت می‌کند

« در آغاز رؤسای مذکور بکی از سر دسته‌های کهن سال را بمن پیشنهاد میکردند تا باین وسیله او را بکاری بگمارند و از شر او آسوده شوند ولی من جواب میدادم که این انتخاب موافق احتیاط نیست زیرا که افکار عامه با آن موافقت نخواهد داشت آنگاه شخص دیگری از فرقه خود را پیشنهاد میکردند که نه قابل ستایش مردم بوده در خور نکوهش . من در جواب میگفتم که این نامزد جدید موجب نو میدی خلق خواهد شد زیرا که با خود خواهد گفت آيا شخص لا یقتری را نمی توانستند برای چنین شغلی بیابند

« دفعه سوم مرد دیگری را معین میکردند که بر سابقین ترجیح داشت لکن باز هم با کمال مطلوب مطابق نبود . من در جواب از آنان تشکر کرده تقاضا می نمودم که آخرین سعی را در این راه بکنند عاقبت بان شخص میرسیدیم که من هم در اختیار او تاملی نداشتم بلکه منظورم تعیین او بود . پس با کمال خرسندی او را می پذیرفتم و از آنان سپاسگزاری مینمودم که در این انتخاب مرا یاری کرده اند و در ضمن چنین وانمود میکردم که خودشان این مرد را انتخاب نموده اند و عامل جدید کاملاً مدیون ایشانست من محض رضای خاطر آنان بقبول این کارمند تن در داده ام پس باید در عوض نسبت بمن از خدمت و فداکاری فروگذار نکنند

باین طریق همه احزاب را موافق و مساعد با اصلا حاتی کردم که در امر قانونگزاری ضرورت داشت و امروز هر کس با آن آشنائی دارد »

حال این نکات را بغاطر بسیارید روزولت همیشه مراقب بود که با همکاران خود مشورت کند و رأی آنان را محترم بشمارد هر وقت که شخصی را بکار مهمی میخواست بگمارد بروضاء مختلف احزاب سیاسی چنین وانمود میکرد که اختیار آن شخص بنا بر میل و نظر آنان صورت گرفته است .

شخصیکه اتومبیل های دست دوم می فروخت نظیر این اسلوب را بکار برد و يك اتومبیل اتفاقی را که بدست آورده بود بتوانگری اسکاتلندی فروخت

سرگذشت او چنین بود نخست چندین اتومبیل از انواع مختلف باو نشان داد ولی هیچك او را پسند نيفتاد یکی سرباز بود

دیگری خیلی بسته آن یکی فرسوده بود و آن بسیار گران
خلاصه هرچه باو ارائه میداد عیب بزرگش گرانی بود چون آن
فروشنده از جمله شاگردان دوره درس مابود از رفقای کلاس خود
مساعدت فکری خواست

مابا و یاد دادیم که از متاعه نمودن شخص اسکاتلندی بگذرد
و او را بگذارد که بمیل خود تصمیم بگیرد و گفتم بجای اینکه رأی
خود را باو بگوئید رأی او را بخواهید و بگذارید تصور کند که
عزم و تصمیم از جانب خودش بوده است

نصیحت ما او را پسند افتاد اتفاقاً در همان اوقات اتومبیلی
خریده بود که ظاهراً بدرد مرد اسکاتلندی میخورد پس با تلفون
او را آگاه کرد و گفت «اگر زحمتی نیست چند دقیقه وقت
صرف نموده این جا تشریف بیاورید می‌خواهم با شما مشورتی
بکنم»

همینکه اسکاتلندی وارد شد دلال اتومبیل باو گفت «می
خواستم ار شما تقاضای لطفی بکنم میدانم که شما از خریداران با
اطلاع اتومبیل هستید و کارشناس شده‌اید میل دارید که این اتومبیل
را بررسی و ملاحظه کنید و او را حرکت بدهید و بمن بفرمائید
که اگر شما بودید چه مبلغ دربهای آن از من مطالبه میگردید؟»
اسکاتلندی تبسمی عریض و طویل کرد زیرا که او را طرف
مشورت قرار داده و لیاقت و کارشناسی او را تصدیق نموده بودند
پس اتومبیل را راه انداخت و مسافتی آن را برد و چون باز آمد گفت:
«اگر بتوانید آن را با پنج قطعه بلیت بانك بخرید کوتاهی مکنید
که خوب معامله می‌است» گفتم :

» بسیار خوب اگر باین قیمت آنرا بخرم جنابعالی حاضر
هستید آن را بردارید گفت « پنج بلیت بانك البته كاملا
موافقم »

چون این رأی از خود او تراوش کرده بود بی چون و چرا
آنرا پذیرفت و فوراً معامله قطع و اتومبیل تسلیم شد .

بهمین طرز و اسلوب یکی از سازندگان دستگاه رادیو

گرافی موفق شده که دستگاه خود را به بیمارستان بزرگ بروکلین
بفروشد در این بیمارستان يك سرویس رادیو گرافی كاملی
تاریب داده بودند و میخواستند که آنرا با بهترین و جدیدترین
دستگاههای عكاسی درونی مجهز سازند دكتور ... كه رئیس
این شعبه بیمارستان بود از هرجانب مورد حمله و هجوم نمایندگان
كارخانه های رادیو گرافی شد كه بی دری نزد او آمده اوصاف
ماشین های خود را دركوشش میخواندند

اما یکی از سازندگان این دستگاهها زدنك تر از سایر
رفیضان بود و خیلی بهتر از آنان از طبیعت انسانی آگاهی داشت
نامه ئی تقریباً بضمون زیر بدكتر نوشت :

» كارخانه ما اخیرا يك سلسله بسیار جدید از لوازم دستگاه
رادیو گرافی بیرون داده است همین امروز نخستین حمل این اشیاء
وارد شده و برای فروش مهیا گردیده است میدانیم كه این لوازم
بدرجه كمال نرسیده اند و میل داریم آنها را میزان نمائیم از این
رو بی اندازه متشكر خواهیم شد اگر جنابعالی فرصتی فرموده
برای ملاحظه آنها تا اینجا تشریح بیاورید و بما بفرمائید چه تغییراتی
باید در آنها بدهیم تا مطبوع همكاران شما بشود

« چون میدانم که گرفتاری شما چقدر است من اتومبیل خود را در هر ساعتی که معین کنید خواهم فرستاد که بدون معطلی شمارا بیاورد »

دکترل . . میگفت « من از دریافت این نامه حیران و شغوف شدم و بر خود بالیدم تا این تاریخ هیچیک از صاحبان کارخانه ها رای مرا طلب نکرده بود نامه او مرا براهیت خود واقع گردانید اتفاقا در آن هفته بسیار گرفتاری داشتم ولی ناچار از قبول دعوت ناهاری عذر خواستم و همان وقت خود را به بنگاه صاحب نامه رسانیدم آلات و اشیاء را دیدم و چون دقیق شده مزایای آنها را بهتر دریافتم و ارزش آنها را خوبتر شناختم هیچکس تکلیف فروش بمن نکرد من شخصا نصیم گرفتم که آنها را در سرویس خود نصب کنم »

ویلسون رئیس جمهور امریکا مستشاری داشت بنام کانل هوس که در امور سری با او رای میزد این مستشار را بسیار احترام میکرد و حتی بیش از افراد هیئت وزیران با او مشورت می نمود . ببینیم که کانل هوس چگونه چنین تسلطی بر مزاج رئیس جمهور پیدا کرده بود ؟

از روی اعرافی که بیکی از دوستان خود کرده است بر چگونگی این امر مطلع شده ایم

« وقتی که میخواستیم رئیس جمهور را در مطلبی با خود هم رای سازم آن مسئله را با بی اعتنائی در حضور او بیان میکردم و میکذاشتم و آنرا مثل دانه ای در مزرعه فکر او می پاشیدم ولی بدون اصرار و پافشاری فقط بهمین اندازه سعی میکردم که متوجه

آن شده و کم کم آنرا از افکار خود پندارد من خود بر حسب اتفاق تاثیر این شیوه را در یافته بودم روری در کاخ سفید مطلبی را باو تلقین کردم ولی او فوراً آنرا رد نمود. . چند روزی بعد در سر غذا بسیار حیرت کردم که دیدم رئیس جمهور همان مطلب را طرح کرده است گوئی ابتکار خود اوست!

آیا تصور میکنید کلنل هوس در این وقت کلام ویلسون را قطع کرده و گفته است: « این من بودم که همین مطلب را چند روز قبل بشما گفتم » خیر کلنل هوس از این قبیل مردمان نبود زیرا که تر از آن بود که شهرت و ستایش را اهمیتی بگذارد فقط طالب نتیجه بود از اینرو خاموش ماند و ویلسون را گذاشت که بصورت کند فکراز خود اوست

بدانید که دیگران هم مبتلای همین ضعف نفس هستند که ویلسون بود پس روش کلنل هوس را دنبال میکند . اگر میخواهید در خلق تاثیر نمائید فاعده هفتم را بکار

بدید

بگذارید مردمان تصور کنند که بر حسب فکر خویش رفتار میکنند

فصل هشتم

دستوری که شما را بکارهای معجز آسا

موفق می‌کند

بخطا داشته باشید که اگر همسایه شما بکلی بر خطا
برود تصور خطا در باره خود نمیکند شما هم هرگز او را محکوم
بخطا کاری مکن زیرا که این کار ابلهان است بلکه در صدد
بر آید که کنه اندیشه او را دریابید این شیوه مردمان حکیم و
آزاده و عديم المظير است »

اگر همسایه شما چنین فکر می‌کند و چنین عمل مینماید
ناچار سببی دارد این سبب پنهانی را پیدا کنید تا بر سر عمل بلکه
بر سر وجود او واقف شوید .

صمیمانه بکوشید که خود را در جای او فرض نمایید با خود
بگوئید « اگر من بجای او بودم چه فکر میکردم چه احساس
می نمودم ؟ » باین ترتیب وقت خود را از دست نداده و اعصاب
را بیهوده خسته نکرده اید از این گذشته در فن شناختن مردمان
بیکمال رسیده اید .

یکی از روانشناسان مینویسد : « اندکی توجه کنید که

نسبت بکار های خود چه علاقه شدیدی دارید و در کار دیگران به چه سستی و ملایمتی پیش میروید . بدانید که همه افراد مردم چنین هستند و درست بشما شباهت دارند پس مثل لینکلن و روزولت شما هم باین راز دست می یابید که برای استاد شدن در هر پیشه و هنری باید نقطه نظر و ریشه نیت دیگران را دریافت »

بار ها گفته ام که یکی از نفریحات دلپسند من فریح در جنگلی است که نزدیک منزل گسترده است من مثل روحانیان قدیم کشور گل پرستنده درخت چنارم از این رو بسیار متأسف بودم که میدیدم هر سال نهالهای چنار بسبب حریق نا بود میشوند موجب تولید حریق در این جنگلها مردمان سیگار کش نبودند بلکه کودکانی که بیازچه آتش میافروختند و بتقلید وحشیان در جنگل پنهان شده آتشی روشن میکردند و بر روی دو سنگ غذای خود را می پختند . گاهی این آفت دامنه وسیعی میگرفت و بایستی آتش نشانان را خبر کرد .

در گوشه جنگل لوحی نصب کرده بودند که هر کس مرتکب حریق شود چقدر باید جریمه بدهد و چند مدت به زندان بیفتد اما این لوح در مکانی دور از انتظار بود و تفرج کنندگان کمتر بآن بر میخوردند همچنین يك امنیه سوار هم مأمور این قطعه بود اما از اجرای وظیفه غفلت میکرد و مکرر حریق اتفاق می افتاد . یکبار من نزد پاسبانی دویده و او را خبر دادم که آتش بدرختی سرایت کرده است ولی او با کمال بی اعتنائی گفت اینجا منطقه مأموریت من نیست چون اینطور دیدم شخصا با کمال حرارت داوطلب حفظ جنگل شدم .

در آغاز هر وقت دسته‌ای از این پشاهانگان را می دیدم که در پیرامون اجاقی جمع شده اند بمجله نزدیک می شدم و برای حفظ درختان عزیز خود آنان را از زندان بیم میدادم و بخاموش کردن آتش دعوت میکردم و اگر نمیپذیرفتند آنها را تهدید میکردم و اندک توجهی بمیل و نظر کودکان نمیکردم از این رو کودکان با چهره عبوس و دلی پر کین باطاعت من قیام میکردند و منتظر میشدند که چند قدمی دور شوم تا کار خود را از سر گیرند و اگر بتوانند همه جنگل را طعمه آتش کنند

پس از مدتی من اطلاع بیشتر از روح بشر پیدا کردم و در کارها زیرک تر و فهیم تر و باگذشت تر شدم هرگاه دسته‌ای از این اطفال را در گرد آتشی میدیدم نزدیک تر شده چنین میگفتم: « به به جوانان بازی می کنید ؟ برای تهیه غذا چه خواهید کرد ؟ . . من نیز در سن شما میل داشتم در جنگلها آتش بیفروزم و حتی امروز هم . . . »

چیزی که هست شما میدانید آتش در جنگل خیلی خطرناکست یعنی دارم که شما متوجه شده اند ولی اشخاصی هست که بقدر شما احتیاط نمیکند چون باین مکان برسند که شما آتش درست کرده اید از شما تقلید مینمایند با این تفاوت که هنگام حرکت در خاموش کردن آتش نمیکوشند آنگاه آتش در برگهای خشک اطراف و پس از آن در تنه درختان می افتد

اگر ما مواظب این درختان نباشیم زود است که در این مکان درختی نخواهد ماند من حکمی بر شما ندارم و فرمانی

نمیدهم و نمیخواهم خاطرتان را آزرده کنم خیلی مشغوم که
شمارا در حال بازی می بینم آیا میل دارید که این برگهای
پوسیده را دور کنید تا موجب سرایت آتش نشوید؟ و در وقت
راه افتادن فراموش نکنید که اجاق را باخاک بپوشانید و خیلی
هم خاک بریزید که دیگر مشتعل نشود

درست ملتفت شدید دفعه دیگر که اینجا رسیدید اجاق را
در آن فضای باز که شن زار است قرار دهید تا خطری نباشد

خدا حافظ دوستان عزیزم موفق باشید خداهمراه»

نتیجه این دو طرز بیان بکلی مختلف شد کودکان شتاب
نماد در پی رضای خاطر من برخاستند نه روترش کردند نه کیسه
در دل گرفتند زیرا که کسی آنانرا مجبور باطاعت نکرده بود با
من کمک میکردند و تابع میل خود بودند همه حضار خشنود بودند
زیرا که ایندفعه من متوجه نظر و میل دیگران شده بودم

پس بار دیگر که میخواهید مثلا پشاهانگان را با احتیاط
دعوت کنید یا کالائی بخیرداری بفروشید یا دوستی را بعمل نیکی
بخوانید بخود فرو روید و لمحهی اندیشه کنید و با خود بگوئید
« این شخص برای چه مطابق میل من رفتار کند؟ » این عمل
قدری وقت شما را میگیرد لکن پاداش زحمات خود را خواهید
گرفت بعد از این تفکر بهتر میتوانید با مردم معامله کنید و با
رنج کمتری میتوانید نتایج فوق العاده حاصل کنید

پروفسوری که کارش تدریس اصول بازرگانی در دانشگاه
هاروارد است می گفت « من اگر لازم باشد دو ساعت تمام
در پیاده رو خیابان مقابل دفتر مشتری قدم می زنم و فکرمی کنم

تا درست برایم روشن شود که چه میخوام بگویم و قبل از پیش
بینی نمایم که در پاسخ من چه خواهد گفت.»

اگر خواندن این کتاب جز این سودی نبخشد که شما را
مستعد تر کند که در هر حال نظر طرف و میل مخاطب خود را در
نظر بگیرید باز هم باید آنرا یکی از امور مؤثری دانست که در
دوره حیات موجب تغییر احوال شما شده است

بنا بر این اگر میخواهید مردمان را اصلاح کنید بدون
اینکه موجب خشم یا مرتکب اهانت گردید قاعده هشتم را پیوسته
بکار ببرید

**صمیمانه بکوشید که نقطه نظر طرف خود را
دریابید**

فصل نهم

آفتابه مطلوب شهر کس هست

آیا میل ندارید عبارتی سحرآمیز بیاموزید که بوسیله آن از ستیزه برکنار شوید، کینه ها را محو کنید حسن نیت ها را تحریک نماید و مخاطب را مشتاق شنیدن گفتارخویش سازید؟ البته

بسیار خوب... این عبارت چنین است در آغاز سخن بگوئید «حق با شماست من کاملاً ملتفت مقصود شما شده ام اگر بجای شما بودم محتمل است که همین کار را میکردم»

این قبیل جوابها خشمهای سوزان را فرو می نشاندشیران درنده را رام میکند بعلاوه دغدغه بخاطر راه مدهید که با این قبیل سخنان از جاده صدق و صحت انحراف جسته باشید زیرا که اگر واقعاً بجای آنان بودید حتماً شما هم نظیر اعمال آنان را میکردید.

مثلاً **آلکاپن** دزد معروف را در نظر بگیرید فرض کنید که ساختمان مزاجی و دماغی او با همان پرورش و آموزش که او یافته و همان محیط و معاشرت که داشته نصیب شما شده باشد

ناگزیر شما هم همان میشدید که اوشده است و اکنون شما هم در همان مکانی بودید که او هست یعنی زندان زیرا که فقط والدین و معاشرین او او را چنین ساخته اند که هست تنها علت اینکه شما مار پیتون نشده اید آنست که پدر و مادرتان انسان بوده اند نه مار پیتون اگر عقاید دینی شما مستلزم این نیست که جانوران نشخوار کننده و خزندگان را بپرستید فقط از آن سبب است که در یک خانواده هند و در سواحل شط **برهما پوترا** بدنیا نیامده اید

هرگز از انسان بودن مغرور مشوید دیگری را از وضعی که دارد ملامت روا مدارید خطاهای او را مورد شماتت و استهزاء قرار مدهید از جهل یا از خشم او متعجب مشوید بلکه چون این احوال را در کسی دیدید بر حال او تاسف بخورید. محبت خویش را نثارش کنید و اگر میتوانید او را یاری دهید و همان بگوئید که جان ولسلی (۲) چون مستی را در **کوچه** افتان و خیزان میدید با خود میگفت « این حالی است که من میداشتم اگر خدا خواسته بود »

سه چهارم مردمی که می بینید بشدت نیازمند محبت و غمکساری هستند و محتاجند که کسی درد آنها را بداند و بحال

(۱) مارهای عظیم بی‌زهر که در مشرق زمین بسیار است و طول آن گاهی به ۸ متر میرسد

(۲) مؤسس فرقه متودیست که در قرن هیجدهم بوجود آمد این فرقه که از شعب مذهب آنگلیکان است بزهد و تعصب و رعایت دقایق اخلاق معروفست

آنها برسد این قبیل مردمان را خرسند کنید تا شما را پیرستند
 وقتی من بوسیله رادیو کلمه چند راجع باحوال **لویزامی**
الکوت نویسنده کتاب **زن کوچک** ایراد میکردم طبعاً میدانستم
 که این نویسنده در شهر **کنکور** در ولایت **ماساچوستیس**
 میزسته و کتب خود را در آنجا تالیف کرده است ولی بدون
 تفکر و تأمل بر زبانم جاری شد که شخصا خانه او را در
 شهرستان همپشایر زیارت کرده ام حال اگر یکبار این ادعا را
 کرده بودم شاید شنوندگان نشنیده می گرفتند ولی متأسفانه
 تکرار هم نمودم چیزی نگذشت که سیلی از تلگراف و نامه
 ناشایست و دشنام بر سرم ریخت گویی گروهی زنبور در پیرامون
 سرم در پرواز است مخصوصاً بسا نومی از اهالی **کنکور**
ماساچوستیس ملایمت را بوقاحت کشانید خشم او بحدی بود که
 اگر گفته بودم **می الکوت** از وحشیان آدمخوار **گینه جدید**
 بوده بیش از آن غضبناک نمیکردید

در ضمن خواندن نامه این بانو پیوسته خدا را شکر میکردم
 که چنین زنی نصیب من نکرده است پس فلم بر داشته باو نوشتم
 خانم اگر من در جغرافیا خطائی کرده ام شما خطائی عظیم تر
 مرتکب شده اید زیرا که منافای ادب و حسن معاشرت رفتار کرده
 اید این عبارت را در آغاز نامه نوشتم و در صدد بودم که طرز
 فکر خود را برایش شرح دهم تا کاملاً از اطلاعات من مستحضر
 شود ولی بزودی متوجه شده آن کاغذ را کنار گذاشتم ملتفت شدم
 که هر احمقی قادر است که این قبیل جوابهای درشت بدهد اکثر
 بلهان چنین میگویند و چنین مینویسند

من عزم داشتم خود را بالاتر از حمقاء قرار دهم پس بر آن شدم که خصومت را بحبت تبدیل کنم و با نفس خویش کشتی بگیرم پس باخود گفتم « از همه چیز گذشته اگر من بجای او بودم شاید همین رفتار را می کردم و همین احساس که او کرده است می کردم و - باید بکوشم نقطه نظر او را پیدا کنم » پس بمحض اینکه وارد شهر فیلادلفی شدم باو تلفن کردم مکالمات مباد تقریباً چنین جریان یافت

من - سلام خانم . . . سرکار چند وقت پیش کاغذی بمن نوشته اید که میخواهم باین وسیله از دریافت آن سپاسگزاری کنم خانم - (با آهنگی شمرده و اعیان منش) با که افتخار مکالمه دارم ؟

من - سرکار مرا نمیشناسید من دیل کارنگی هستم . التفات فرمودید چند هفته پیش بوسیله بی سیم خطابه می راجع به **لویزا می الکوت** ابراد کردم و سرکار آنرا استماع فرمودید در این سخنرانی خطائی نابخشیدنی مرتکب شده مولد او را در شهرستان **همپشایر** مرار دادم این اشتباهی جاهلانه بود و از آن پوزش می خواهم و از سرکار هم بسیار متشکرم که زحمت کشیده نامه می بمن نوشته اید .

خانم - آقای کارنگی من بسیار متأسفم که چنان نامه می بشما نوشته ام بسیار خشناک بودم مرا عفو بفرمائید

من - خیر خیر ابداً شما نباید عذر بیاورید من باید معذرت بخوام يك طفل دبستانی هم چنین چیزی نمیگفت که من گفتم من در نسخه سخن رانی لغزش خود را اصلاح کرده ام ولی مایل

که بشخص سرکار بگویم که از این مقدمه چقدر متألم شده‌ام.
 خانم - من از اهالی کنکورد خانوادۀ ما مدت‌ها متصدی
 اعمال اجتماعی در شهرستان ماسا چوستس بوده است و من بشهر
 کنکورد که مولد و منشاء من است می‌نازیم و فخر میکنم از این
 رو چون شنیدم که گفتید لویزای الکوت از اهالی همپشایر بوده
 بسیار عصبانی شدم ولی اصرار می‌کنم که از آنچه نوشته‌ام
 بی اندازه شرمسارم

من - بسرکار اطمینان میدهم که تأسف های شما در پهلوی
 ندامت های من چیزی نیست اشتباه من بشهرستان ماسا چوستس
 چندان ضرر رسانده است که بشخص من رسانیده است . اشخاصی
 مانند سرکار با این مرتبه و این تربیت که دارید دیده نشده است
 که بوسیله مکتوب اشتباهات گویندگان بی سیم را اصلاح نمایند
 امیدوارم که سرکار بارهم نسبت بسخن رانی‌های من ابراز علاقه
 و توجه بفرمائید

بنا براین با عذرخواهی و با شرکت در نظریۀ او موفق
 شدم که او را وادار بمعذرت کنم و او را وادارم که خود را بجای
 من فرض نماید لذتی را که از تسلط بر نفس و خود داری حاصل
 میشود درك نمودم و قلباً بسیار مشعوف گشتم که نا سزا را با
 ادب و خشونت را با ملایمت پاسخ دادم و عاقبت ملتفت شدم که
 جلب دوستی چنین شخصی بسی سودمند تر و خوش آیند تر است
 تا تحريك غضب و افزایش کینه او . .

مستر **هوروك** معروفترین صحنه گردانان نمایشهای
 آمریکاست . در مدت بیست سال هنرپیشگان شهر را از قبیل

چالیاپین، ایسادورا، دونکان، پاولو... را بکار گذاشته
و تعلیم داده است

بنا بر آنچه او اظهار کرده است صفت غالبی که در این
هنر پیشگان دیده نیازی است که همه آنها بتمجید و تشویق و
دلسوزی دارند حتی در حرکات و گفتار سخیفشان هم آرزومند
کسی هستند که آنان را دل بدهد و بدرد دل آنان برسد

مستر **هوروک** مدت سه سال مراقب چالیاپین هنر پیشه
معروف بود که با صدای نرم و آهنگ بم خود حاضران **ایرای**
مترو پولیتن را مفتون میساخت این خواننده مثل اطفال بهانه ها
میگرفت و نازها میکرد و هوروک ناچار بود تا مل کند یک روز
تلفون هوروک صدا کرد شنید که چالیاپین میگوید آقای **سول**
میخواهم خبر بدی بشما بدهم امروز گلویم بکلی گرفته است نفسم
بسختی بر میاید بهیچوجه نخواهم توانست امشب در تاتر بخوانم
تصور میکنید که مستر هورک فوراً با او ^{بنا} مباحثه
گذاشت او بتجربه میدانست که با هنر پیشگان چنین معامله نباید کرد
پس بی درنگ برخاسته بمنزل او رفت و بمحض ورود
با سیمائی که فی الحقیقه ادو هناک بود فریاد کرد « آه چقدر
متأسفم دوست بیچاره ام چقدر مناسفم مسلماً شما نمیتوانید بخوانید
من فوراً قرار داد و تعهد شما را لغو میکنم البته از این اقدام
دو هزار دلار بشما زیان میرسد ولی این پولها در برابر شهرتی که
دارد بد چیزی نیست! »

چالیاپین آهی کشید و گفت « آقا تا مل کنید بهتر بود
که قدری دیر تر اینجامی آمدید ساعت پنج بیایید ما ببینم حال

چطور میشود»

در ساعت مقرر مستر هوروك با همان سيمای اندوهناك و ترحم آميز وارد اطلاق اوشد و باز تكرر كرد كه ميخواهد قرارداد را لغو كند و باز هنرپيشه آهي كشيده گفت «خواهشمندم قدری بعد اينجا بياييد شايد حالم بهتر گردد»

ساعت هفت و ييم آواز خوان معروف راضی شد كه بخواند. بشرط آنكه مستر هوروك قبلابتماشايان اطلاع دهد كه چالايابين زكام بوده و بانداشتن حال بانجا آمده است هوروك شرط را پذيرفت و هنرپيشه را بروی صحنه آورد

يکي از روانشناسان معروف گويد «ماهمه محتاج محبتيم خواه اين محبت بصورت قبول ظاهر شودخواه بصورت تشويق يا تسلي. طفل اصراری دارد كه بريدگی و جراحت بدن خود را ارائه دهد و حتی عمداً خود را بدر و ديوارميزند تا نسبت باو غمخواری كنند و او را نوازش نمايند اشخاص بزرگ هم مفصلاً حوادث وارده بر خود را شرح ميدهند از بيماری خود سخن ميگويند و جزئيات عمل جراحی خود را ذكر می نمايند خواه اين وقايع ناگوارراست باشد يا خيالی و موهوم در هر حال انسان عاشق ترحم كردن بر خویش و جلب رحمت ديگران نسبت بغويش است»

اگر ميخواهيد مخاطب را با نظر خود همراه كنيد

نسبت باوا بر از محبت ويكديلی و غمخواری كنيد

اين قاعده نهم است

فصل دهم

متوسل بنوع اطف عالیہ شریک

جس جیمس راہزن معروف کاروانیان را برهنه میکرد بانکها را میزد و مالی را که از این راه بدست می آورد بپروستایان می داد تاوام خود را بپانک کشاورزی بپردازند و قطعاً این شخص خود را از مصلحان جامعه بشری می شمرد چنانکه دونسل بعد از او دزدان معروفی که پیدا شدند همین دعوی را داشتند مثل رچ

هولتز، توگن کراولی و الگاپن

در واقع همه افراد بشرحتی آنکسی که در میان آئینه در برابر شما طاهر میشودطالب احترام و اعتبار هستند و میخواهند در چشم خود شریف و نیکوکار جلوه کنند

مستر پیروپون مرگان گفته است که عاده اعمال بشردو

محرك دارد یکی که آنها را پنهان میسازند یعنی محرك حقیقی و دیگری آنکه بدان اعتراف میکنند بسبب اینکه زیبا وقابل تحسین است .

مردم برای اینکه خود را شبیه آن صورت کاملی کنند که در عالم خیال دارندحتی مہیای فدا کاریہائی ہم میشوند از

این رو هروقت میخواهید در وجود کسی نافذ شوید باحساسات نیکوی او متوسل شوید ،

اگر این قاعده را متناسب با زندگی بازرگانی و محیط معاملات ننیداید قصه زیر را بدقت مطالعه کنید

مستر فارل صاحب عمارتی ییلاقی بود مستاجر او چهار ماه پیش از انقضای مدب اجاره میخواست خانه را ترك كند از این رهگذر ماهی ۵۵ دلار بمستر فارل زیان میرسید و بسیار نا راضی بود زیرا که مستاجر سراسر تابستان را در عمارت او گذرانیده و بی خبر در اول زمستان که هیچکس طالب عمارات ییلاقی نیست خانه را خالی میکرد

مستر فارل میگفت « در وقت دیگر اگر این اتفاق می افتاد من خود را بمستاجر رسانیده از او تقاضا میکردم که بدقت مواد اجاره نامه را بخواند و عمل کند و جداً باو میگفتم که اگر برود باید فعلاً همه اجاره بها را تا آخر مدت بپردازد و الا بسی شبهه بوسایل قانونی در صدد تعقیب او بر خواهم آمد

» باوجود این عوض اینکه از جا بدر روم قدری اندیشه کردم و مصمم شدم که شیوه دیگر بکار برم پس نزد مستاجر

که مستردو نام داشت رفتم و گفتم

«مستر دو اطلاعنامه شمارا دیدم اما حقیقه تصور نمیکنم

که خیال داشته باشید تشریف ببرید

» تجارب سالهای دراز مرا آدم شناس کرده است و در

نخستین ملاقات دریافتم که شخصی شرافتمند و خوش قول هستید

و برای اثبات این مطلب حاضرم دستم را ببرند

« بنا بر این شما پیشنهادی میکنم باز هم چند روزی تا آخر ماه فکر بنمایید اگر در آن وقت که میآید حساب این ماه را تصفیه کنید باز هم مصمم حرکت بودید قطعاً بدانید که با شما همراه خواهم بود میگذارم بروید و با خود خواهم گفت که نصوری که نسبت باین شخص کرده بودم خطا بوده است .

« ولی فعلاً بکلی معتقدم که شما بر سر قول خود ایستاده اید وزیر معاهدات خود نخواهید زد .

« روز اول ماه بعد مسر دو شخصاً بدفتر من آمد و بدهی خود را پرداخت و گفت بعد از مشاوره با خانم مصمم ماندن شده ام زیرا که شرافت جز این اقتضائی ندارد

روزی که **لرد نورث کلایف** که یکی از مشاهیر نویسندگان انگلیسی بود در یکی از جراید عکسی از خود دید که او را مطبوع نیفتاد در حال نامه می بدمیر روزنامه نوشت چه تصور می کنید آیا بساو نوشت خواهشمندم از طبع این عکس خود داری کنید زیرا مرا پسند نمیآید ؟ — خیر بلکه متوسل بیکى از عواطف شریفه شد یعنی عشق و احترامی که هر کس نسبت بمادر خود دارد و نوشت « خواهشمندم که دیگر این عکس را انتشار ندهید زیرا که مادرم آن را دوست ندارد »

جان د . **ر کفلر** رفتی که خواست ارباب جراید را از طبع عکس فرزندان خود باز دارد همین شیوه را بکار برد یعنی نگفت من نمیخواهم که عکس آنان را نشر کنید بلکه یکی از رشته های

(۱) **لرد نورث کلایف** انگلیسی متولد در ۱۸۶۵ متوفی در ۱۹۲۲

مؤسس جریده دلی میل و مصلح مطبوعات انگلیس

لطیف و شریف انسانی را بارتعاش آورد و آن میل محافظت
اولاد است پس بناشران عکس چنین گفت « میدانید مطلب
چیست دوستان من . . . شما هم طفل دارید . . و البته متوجه
هستید که کثرت اشتهار و معروفیت برای آن ها موجب گزند
خواهد شد . . . »

مستر کوروس کورتیس که یکی از روزنامه نگاران
مقتدر و ناشر مجلای بود که در آمریکا خواننده بسیار داشت در
آغاز کار بدشواریهای بسیار برخورد نویسندگان درجه اول آمریکا
در مجلات او چیزی نمی نوشتند زیرا که اعنائی بمبلغ حق الزحمه
که بآنها تکلیف میشد نمی کردند مسر کورتیس عاقبت با تحریک
عواطف عالیه و احساسات شریفه نویسندگان بمقصود خود نایل
شد **لویزای الکوت** که آنوقت در اوج شهرت نویسندگی خود
بود در یکی از مجلات او مقاله می انتشار داد زیرا که مسر کورتیس
يك چك ۱۰۰ دلاری بخدمت او فرساده و نوشته بود این وجه
نا قابل حق الزحمه شما نیست بلکه برای كمك بینگاه خیریه ایست
که ریاست آن را قبول فرموده اید . . . »

در اینجا ممکن است بعضی از معترضین بمابگویند دستور شما
یعنی مراجعه بعواطف شریفه ممکن است در مردمان بزرگ و بسی
نیاز مثل نورث کلیم یا رکفلر یا فلان نویسنده و شاعر حساس
مؤثر واقع گردد اما از کجا معلوم که این دستور در مزاج اشخاصی
که در تجارت و معاملات با ما سر و کار دارند تأثیر بیخشد !
ممکن است بعضی معترضین حق داشته باشند زیرا که
يك دارو موجب علاج درد های گوناگون نتواند شد و آن چه

شخصی را موافق می‌افتد ممکن است دیگران را سازگار نیاید
لکن با این فرض نباید از فواید دستور ما غفلت کرد زیرا که اگر
شخص از روشهای معمول خود راضی است چه بهتر دیگر چرا در
صدد عوض کردن آنهاست ولی اگر رضایت از شیوه‌های عمل
خود ندارد آزمودن این دستور هم متضمن زبانی نخواهد بود .

در هر حال بنظر من قصه زیر که ناقل آن مستر جیمس توماس
است که در کلاس ما چیز می‌آموزد ، شما را بکار خواهد آمد .

یکی از کارخانه‌های اتومبیل سازی از میان مشتریان خود
بشش تن مرد بد حساب لجوج مصادف شد که نمی‌خواستند حساب
خود را روشن و تصفیه کنند یعنی صور حساب کارخانه را که از
بابت تعمیر اتومبیل بآنها تسلیم شده بود نمی‌پذیرفتند البته عیناً
همی گفتند که حاضر بپرداخت نیستیم ولی بعضی ارقام حساب را
تردید می‌نمودند در صورتیکه همه آن شش نفر امضاء داده بودند
که خرج تعمیرات را بپردازند . کارخانه میدانست که کاملاً حق
دارد ولی خطایش اینجا بود که محسوس بودن خود را بمشتریان
گفته و خطای آنان را گوشزد کرده بود

باری طرز عمل کارخانه برای وصول حق تعمیر از اینمورار
بود و بجائی نرسید

- ۱ - دایره حسابداری کارخانه مأموری نزد هر يك از
از مشتریان فرستاد که بدون رعایت ادب اخطار کرد که «آمده‌ام
وجه صورت حسابی را که مدتهاست معطل مانده از شما بگیرم . »
- ۲ - آن مأمور خاطر نشان کرد که کاملاً حق با شرکت
اتومبیل است و بنا براین مشتری بی شبهه و تردید بی حق است

۳ - در ضمن فهمانید که مهندسان شرکت خیلی بهتر از صاحبان اتومبیل بکار خود آشنا هستند هر چه بر آورد کنند دقیق است بنا بر این مشتری حق گفتگو ندارد .

۴ - نتیجه : نزاع و مناقشه بی پایان از دو جانب .
آیا تصور می کنید که این اسلوب مشتریان را متقاعد ساخت و کارخانه را بدریافت وجه موفق کرد ؟ خیر

باری کار بر این منوال بود و رئیس حسابداری کارخانه تهیه مقدمات تعقیب قضائی مشتریان را می دید که بر حسب اتفاق مسئله بگوش مدیر کل کارخانه رسید مدیر گفت دست نگاهدارید و خود بتحقیق احوال آن مشتریان پرداخت و معلوم کرد که این اشخاص عادت دارند بی درنگ حساب خود را تصفیه کنند مردمانی بد بده نیستند پس دریافت که نقصی در طرز مطالبه بوده است و فوراً یکی از همکاران خود را بنام جیمس نوماس خواسته او را مأمور این کار دقیق نمود . شرح زیر را خود مستر نوماس بما گفته است .

۱ - « من هم میدانستم که حسابهای کارخانه ما کاملاً صحیح است ولی يك كلمه از این مطلب بر زبان نیاوردم بلکه بهر يك از مشتریها گفتم من آمده ام که شما را ببینم و معلوم کنم بنگاه ما چه کرده یا چه نکرده که موجب نا خرسندی شما شده است .

۲ - « به مشتری خاطر نشان کردم که تا او مطالب خود را بیان نکند و دعوائی را که دارد طرح ننماید و من رسیدگی نکنم هیچ تصمیمی نخواهم گرفت زیرا که هرگز مدعی نیستم که

کارخانه ما مصون از هر گونه خبط و خطائی باشد

۳- « بهشتی گفتم که شما بهتر از هر کسی در عالم

باحوال اتو مبیل خود وافف هستید .

۴- « او را گذاشتم که هر چه میخواهد بگوید و در حین

سخن گوئی او من بادقت و خلوص و محبتی که توقع داشت گوش میدادم .

۵- « عاقبت پس از آنکه مشتری نرم تر و معمول تر شد

من موصل بحس درستکاری و عدالت او شدم و گفتم « اولاً

من کاملاً فرمایشات شما را تصدیق دارم این مسئله را درست بجریان نینداخته اند مامورین ما شما را آزرده و خشناک کرده اند

این امر بهیچوجه جایز نبوده و من از طرف شرکت از شما معذرت

میخواهم ثانیاً در اثنائیکه بشکایات شما گوش میدادم متوجه بودم

که باچه متانت و صبر و بی طرفی مطالب را شرح میدید و نظر

باین صفات که در شما یافته ام میخواهم بمنای مساعدتی از شما

بنمایم میل دارید خودتان این حساب را بنویسید و جمع بزنید

زیرا که هیچکس باندازه شما در این باب صلاحیت ندارد کار کار

شما و ماشین مال شماست این صورت حساب ماست یقین دارم که

شما خود را بجای مدیر شرکت ما فرض کرده با کمال درستی

آن را ترتیب خواهید داد هر چه شما صورت بدهید مادر قبول آن

خود داری نخواهیم داشت .»

« مشتری چه کرد ؟ با کمال خوشروئی و خشنودی تمام

صورت را نوشت و همان مبلغ را که ما گفته بودیم ووجه فابلی

هم بود تصدیق کرد باقی مشتریان نیز همینطور کردند فقط یکی

از آنها چند شاهی از مبلغ کاست در نتیجه این حسن رفتار همه آن مشتریان نا راضی سفارشهای جدیدی بدا دادند و هر يك اتومبیل تازه‌ئی در طی سال از ما خریدند

« تجریه يك چیز را بمن آموخته است هر وقت که کار بعدم اعتماد بکشد و مشتری اعتراض کند و نتوان بهیچوجه مطلب را روشن ساخت بهتر آنست که بطور کلی صداقت و شرافت مشتری را پذیرفت عموماً خریداران منظم هستند و بدهی خود را میپردازند مردمان بد حساب نادرند بمعینده من حتی اشخاصی که عمدتاً قصد تقلب دارند اگر شما ثابت کنید که در نظر آنان شخص آنها دارای شرافت و پاسد درستکاری و امانت است رفتار خود را معکوس خواهند ساخت»

اگر میخواهید مردمان را با خود همراه کنید بطور کلی پیروی از قاعده دهم سودمند خواهد بود

متوسل بعواطف عالیه آنان شوید

فصل یازدهم

در چشمتیم و خیال تسمیرت گفید

چند سال پیش یکی از جراید آمریکا معروف بروز نامه عصر فیلادلفی مورد تهمت و بد گوئی قرار گرفت و زمزمه هائی نا گوار در باره او بزبانها افتاد مثلاً گفتند که این روزنامه اوراق خود را وقف آگاهی و اعلان کرده و از درج مقالاتی که برای خوانندگان سودمند باشد خود داری مینماید اداره روزنامه لازم دانست که این زمزمه را بخواباند و جلو شهرت ناروا را هر چه زود تر بگیرد
چه کرد؟

روزنامه نامبرده همه مقالات و مطالب غیر از آگاهی ها را که در يك شماره او درج بود بیرون کشید بصورت کتابی انتشار داد و آنرا « يك روز » نام نهاد این کتاب مشتمل بر ۳۰۷ صفحه بود یعنی معادل کتابی که دو دلار ارزش دارد مطالب گوناگون از قبیل رمان و معال و قصه و غیره در آن کتاب بطبع سیده و بیهای دو صدم دلار در دسرس خوانندگان قرار داده شده بود .

انتشار این کتاب موجب شد که همه تصدیق نمودند که روزنامه عصر فیلادلفی دارای مسائل و مباحث سودمند بسیار بوده است و چنان چشمه‌ها را پر و اندیشه‌ها را معترف نمود که هزاران دلیل و حجت و ذکر اعداد و ارقام نمی توانست کرد بعلاوه موجب تفریح خاطر خوانندگان نیز شد .

***بنگاههایی** که مثل این روزنامه از خود دفاع میکنند بسیارند مثلاً فروشندگان کارخانه **الکترو لوکس** وقتی که میخواهند مشتری را از بی صدایی و حرکات نامحسوس دستگاه بیخ سازی خود آگاه کنند در کنار دستگاه ایستاده در حضور خریدار کبریتی را آتش میزنند و ثابت میکنند که بی صدایی ماشین بحدی است که خراشیدن کبریت در گوشها کاملاً محسوس میگردد

بنگاه سیرس رو بوک در کاتالوک کلامهای ساخت خود مقید است که هر کلامی امضاء **آن سوزرن** ستاره معروف سینما را داشته باشد **ژرژ ولبوم** کار شناس تبلیغات میگوید آگاهیهای جلو مغازه‌ها که متحرکند هر وقت از حرکت بازمانند ۸۰ درصد از تماشاگران آن متاع کاسته میشود . شرکت هواپیمائی شرقی آمریکا چون در پشت مغازه عکسهای طبیعی و صحیحی رامیکندارد که از روی هواپیما برداشته شده هر روز جماعتی عظیم را در پیاده رو خیابان و حوالی مغازه خود جمع می کند .

روشنائی نور افکن بر روی شیرینی‌های دکان قنادی می افتد و شماره خریدارانش دو برابر میشود . شرکت گرایسلفیلسی را بر سقف اتوموبیل خود سوار می کند تا ثابت کند که استحکام آن بچه پایه است . . .

دو تن از فروشنده گان مغازه ها که در فن خود سرآمد هستند مشترکاً کتابی راجع به تر متقاعد کردن مشتری و طرز فروش کالا تألیف نموده اند این کتاب را بصورت فیلم هم درآورده و در بسیاری از مغازه ها بمعرض نمایش گذاشته اند با کارمندان مغازه ها و فروشنده گان اجناس بیاموزند که برای جلب مشتری چه باید کرد و از چه باید دوری جست

ذکر حقایق و اثبات مطالب فایده ندارد باید در قوه

و هم و خیال تصرف نمود مطالب را زنده و سود بخش و مؤثر جلوه داد کار سینما چنین و هنر را دیو همین است شما هم اگر میخواهید توجه را جلب کنید نباید از این امر غافل شوید .

مردمانی که بساط فروش می چینند و فن تزئین مغازه ها را میدانند جز این کاری نمیکند یکی از نجار سازنده مرك موش (سم الفار) بهر يك از دكانهای خرده فروشی که كالای او را باز فروش میکردند دو موش زنده هم میداد در مدتی که این موشها در پشت شیشه حرکت می نمودند فروش مغازه پنج برابر از حد عادی بیشتر میشد .

یکسی از کارخانه های بزرگ عطر سازی نظر بساینکه رقبای او بهای كالای خرد را خیلی تنزل داده بودند لازم دانست که چگونگی بازار متاع های مربوط بزیبایی و آرایش را تحقیق نماید و برای این کار مستر جیمس بوفیستون را مأمور نمود اما از طرز تحقیقات او مدیر شرکت رضایت حاصل نکرد و بنای عیبجویی و نکته گیری گذاشت مستر جیمس گوید : « من هم بمدافعه برخاستم و با مدیر بمباحثه پرداختم و ثابت کردم که طرز

عمل من درست بوده چیزی که هست مجال توقف در هر محل نداشتم و هنوز کار تحقیقات به نتیجه نرسیده مجبور بحرکت میشدم « نوبت دوم که باز مرا مأمور تحقیقات کردند دیگر بخود زحمت جمع آوری اسناد و شمردن اعداد ندادم و بر آن شدم که در نظر و خیال مدیر تصرف کنم .»

« بمحض ورود بدفتر مدیر او را دیدم که مشغول تلفون کردن است در اثنای اشتغال او من جامه دایی را که همراه داشتم باز کرده محتویات آنرا روی میز اوربختم ۳۲ قوطی کرم در آن میان بود که هر يك را از یکی از رقبای او خریده بودم در روی هر قوطی کاغذی چسبانده و دقیقاً کیفیت و مقدار محتویات آن را نوشته بودم در نتیجه این عمل بکلی باب مباحثه و ایراد بسته شد مدیر يك قوطی را برداشت و ملاحظه کرد و بعد دیگری را برداشت و نوشته روی آن را خواند و از من سؤالهایی نمود و دوستانه مشغول گفتگو شدیم مدیر خیلی علاقه مند و خشنود گشت و بجای ده دقیقه که حد ملاقات ما بود يك ساعت تمام مرا نزدخود نگاهداشت»

« در واقع میان این دو تحقیق تفاوتی نبود هرچه دفعه اول با اعداد و ارقام نشان داده بودم این بار با قوطی و شیشه ارائه دادم ولی فرق در این بود که این دفعه در چشم و خیال و فکر او با ارائه محسوسات تصرف کرده بودم تفاوت از زمین تا آسمان شد »

اگر بخواهید طرف خود را متقاعد سازید قاعده یازدهم را مرعی دارید .

در چشم و خیال او تصور نمائید

فصل دو از دهم

چون هر اسلوبي را بپيائده ديديد

اين يك را پيازمائيد

شارل شواب كه از معتمدین اندور كارنگی سلطان فولاد بود در زیر دست خود سر عمله داشت كه كارگرانش مقدار كار معين خود را روزانه انجام نمیدادند.

شواب از او پرسید « چگونه است كه مردی لایق چون شما نمیتواند كارگران خود را بهتر از این بكار وادارد ؟ »
سر عمله جواب داد : « نمیدانم ، من يكان يكان آنها را تشويق و تحريض کرده ام نا سزا و فحش گفته ام و حتی باخراج تهديد نموده ام هيچيك مفيد نشده است »

اين گفتگو در اوایل شب بود پيش از آنكه دسته كارگران شب كاروارد كارخانه شوند شواب گفت يك قطعه كچ بن بدهيد و بگوئيد بينم چند دفعه امروز ذوب فولاد بعمل آمده است ؟

سر عمله جواب داد شش دفعه

شواب بدون اینکه چیزی بگوید با کچ در کف راهرو عدد ششی نوشت و رفت.

وقتی که کارگران شب کار رسیدند و عدد را دیدند معنی آن را پرسیدند دیگران گفتند «امروز رئیس آمد و پرسید چند دفعه ذوب کرده ایم ما گفتیم شش دفعه و او بر زمین نوشت و رفت»

بامداد که شواب وارد کارخانه شد بجای شش هفتی بر زمین نوشته دید عملجات رورکار هم که داخل شدند همان عدد را دیدند و با خود گفتند بلی این آقایان شب کار خود را از ما بیرومند ترمی پدارد خواهند دید پس با شدنی تمام دست بکار زدند و چون شب فرا رسید عدد ده درشتی که از دور دیده میشد بر زمین نگاشته رفتند خلاصه هر روز کار بیشتر و بهتر صورت می گرفت

بزودی مقدار محصول این دستگاه که از همه دستگاههای کارخانه کمتر بود بدرجه اول رسید نتیجه این عمل و درسی که از آن باید گرفت همان است که شارل شواب خود گفته است . « برای حصول نتیجه حس رقابت را تحریک کنید نه رقابت فرومایه‌ئی که منظور از آن افزایش در آمد باشد بلکه تحریک شریفتری که منجر به بهبودی محصول و تجاوز از دیگران و تجاوز از کار روز پیش گردد »

اگر تو دور روزولت چنین حسی را تحریک نمی کرد هرگز بمقام ریاست جمهوری آمریکا نمیرسید .

روزولت تازه از غلبه بر اسپانیولی‌ها در جزیره **کوبا**

فراغت یافته و ملقب بسوار بی باک شده بود که او را بحکمرانی نیویورک نصیب کردند لکن دشمنانش باین نکته پی بردند که روزولت را نمیتوان دیگر از معیمان قانونی ایالت نیویورک دانست روزولت هراسان شده در صدد ترك خدمت برآمد در این وقت **توماس کولیه پلات** برای تحريك او با آوازی مرتعش در حضور جماعت فریاد برآورد « مگر پهلوان کوه **سان ژوان** دلیری خود را باخته و حمیت را از دست داده است »

روزولت بخود آمد و برای نبرد با حریفان حاضر شد. بامی رادر تاریخ بخوانید این تشجیع نه تنها حیات او را عوض کرد بلکه در سر نوشت آینده ملت آمریکا نیز تاثیر بخشید

آل اسمیت نیز تاثیر فوق العاده تشجیع را میدانست در زمانی که حکومت نیویورک را داشت از قضا زندان معروف سینک سینک بی رئیس شد در امور زندان فساد هائی رخ داد و اسرافهائی واقع گردید .. خلاصه برای اداره آنجا مردی فولاد پنجه و قویدل بایسی اختیار نمود و پیدا نمیشد آل اسمیت لوئیس **لاویس** را که مدیر زندان **نیو همپتون** بود نزد خود خواند چون او را در برابر خود دید با آهنگی مسرت آمیز پرسید: « خوب، چه میگوئی اگر بتو تکلیف کنند که ریاست زندان سینک سینک را بپذیری، در آنجا شخصی لایق لازم است »

لاویس مبهوت مانده بود و قوه سخن گفتن نداشت خطرهای سینک سینک را می شناخت و میدانست که آن مقام دستخوش هوی و هوس سیاستمداران است هرگز کسی مدت درازی در ریاست سینک سینک نمی ماند حتی بعضی سه هفته

بیش در آنجا نبوده اند لاویس نمیخواست رشته خدمتش قطع و سابقه اش ضایع شود و قبول این مقام سوابق خدماتش را به خطر می انداخت

آل اسمیت چون تردید او را دید تبسم کنان برصندلی خود تکیه داد و گفت « جوان بتو حق میدهم که بررسی این کاری دشوار است فقط مردمان سرآمد و قهرمانان بی نظیر میتوانند براوضاع زندان سینک سینک مسلط شوند »

این کلام لاویس را منقلب کرد آرزوی اینک که در زمره قهرمانان زمان بشمار آید و کاری بزرگ را تمثیل دهد او را بحرکت آورد و رهسپار سینک سینک شد مدتها در آنجا باقی ماند و کامیابی های درخشان در خدمات خود حاصل کرد کتابی نوشت بنام بیست هزار سال در سینک سینک که شهرتی عظیم یافت و بوسیله رادیو هم چندین سخنرانی دلپذیر راجع بطرز زندگانی زندانیان ایراد کرد اسلوبهایی که برای تادیب و آدم ساختن مجرمین بکار برده در حیات زندانیان تغییرات معجز آسا داده است

هاروی فایرستون مؤسس کارخانه بزرگ لاستیک سازی گوید

« بنظر من پول هرگز برای تحریک مردمان صاحب دل کافی نبوده است آنچه مردمان با همت را بکار و میدارد منظره خطر و جدال و اثبات لیاقت و غلبه بر مشکلات است »

همه رقابت ها جز این محرکی ندارند « میل برتری یافتن بر دیگران و اثبات اهمیت و لیاقت خود »

بس اگر میخواهید در وجود مردمان با همت تاثیر کنید
آنان را بر سر غیرت آورید و باین وسیله تهییج
نمائید •

این است قاعده دوازدهم

دوازده وسیله متقاعد کردن مردمان

- قاعده اول** — بهترین وسیله غلبه در مشاجره و مباحثه
احتراز از ورود در مشاجره و مباحثه است
- قاعده دوم** — عقاید طرف خود را محترم شمارید هرگز
باو مگوئید که بخطا می رود .
- قاعده سوم** — اگر خود را خطا کار میدانید صمیمانه
و بی درنگ بخطای خود معترف شوید .
- قاعده چهارم** — بملایمت سخن آغاز کنید
- قاعده پنجم** — خصم را بکشانید بجایی که از ابتدای مکالمه
جواب های مثبت بدهد .
- قاعده ششم** — بگذارید طرف مطلب خود را آزادانه
بیان کند .
- قاعده هفتم** — بگذارید طرف فکر تلقین کرده شما را
از ابتکارات خود تصور نماید .
- قاعده هشتم** — صمیمانه بکوشید که مسائل را از دریچه
نظر طرف بنگرید .

قاعده نهم - دیگران را مشمول عواطف و همدردی و
غمکساری خویش کنید .

قاعده دهم - متوسل بعواطف عالیه مخاطب خود شوید

قاعده یازدهم - در چشم و خیال طرف تصرف کنید

قاعده-دوازدهم - طرف را بر سر غیرت آورید .

بخش چهارم

وسایل نه گاه همدستان کردن

مردمان با خود بدو ن اینکه رنجیده و ساطر

یا ششمنان شوند

فصل اول

اگر حتماً ضرورت دارد که انتقادی بکنید

اینطور شروع نجاتید

کالون کولیج رئیس جمهوری آمریکا یکی از دوستان خود را بکاخ سفید خوانده بود این دوست وقتی وارد شد که رئیس جمهور یکی از منشیان خود میگفت :

« ماده وازل امروز عجب پیراهن زیبایی پوشیده‌ئی و چقدر دلربا شده »

با آن وقت کسی نشنیده بود که **کولیج** کم سخن چنین ستایشی از کارمندان حضور خود کرده باشد این کلام رئیس جمهور بقدری غریب و غیر منتظر بود که دختر در شنیدن آن از شرم سرخ شد . کولیج چون اینطور دید گفت :

« از آنچه گفتم خیلی مغرور مشو مقصودم فقط شادمان ساختن تو بود . . . بعد از این میل من اینست که تو بیشتر در نقطه گذاری دقت کنی . »

این شیوه قدری خشن بنظر می آید لکن کاملاً مطابق با

اصول روانشناسی است شنیدن خرده گیرهای نامطبوع اگر بعد از تمجید مزایا و هنرهای ما باشد چندان بر ما گران نمی آید

سلمان قبل از آنکه تیغ را بیکار بیندازد زمینه صورت را صابون کاری میکنند و این عین رفتاری است که **هک کین لی** در سال ۱۸۹۶ هنگامی که میخواست خود را نامزد ریاست جمهور کند پیش گرفت یکی از همکارانش صورت نطقی تریب داده بود که در نظر خودش از کلام **سپسرون** خطیب رومی و **دموستن** سخنگوی یونانی و **دانیل و بستر** وکیل معروف فصیح تر مینمود با غروری هرچه سامتر شاهکار جاویدان خود را بر **هک کین لی** خواندن گرفت خطابه او خالی از فصاحت و اهمیت ادبی نبود لکن با اقتضای مقام تناسب نداشت زیرا که انتشار آن موجب رخصاستن طوفانی عظیم از اعتراض و استهزاء میشد **هک کین لی** نمی خواست که این رفیق را بر نجانند یا آتش شوق او را خاموش کند لکن بایستی هر طور هست آن خطابه را رد نماید حال ملاحظه کنید که با چه مهارتی منظور خود را انجام داد و رو بآن شخص کرده گفت :

« دوست من خطابه تو بسیار عالی و قابل توجه است هیچکس چنین سخنی نتواند برداخت در بسی موارد نظیر این خطابات بکار ما می آید و شایسته بود که با انتشارش پیردازیم اما آیا در مورد فعلی واقعا مناسب است ؟ هر قدر این خطابه در نظر شما درست و منطقی^۱ بیاید قبلا باید تأثیری را که نسبت به حزب ما خواهد کرد مورد دقت قرار دهیم شما بمنزل خود بروید و خطابه دیگر مطابق نکاتی که میگویم تهیه نمائید و يك نسخه از آن را

نزد من بفرستید.

نویسنده اطاعت کرد و **مک کین لی** او را با نصایح و دستور های شایان یاری داد تا رفته رفته یکی از خطبای شهر گردید.

این نامه است معروف که لینکلن رئیس جمهور امریکا در تاریخ ترین ایام جنگهای داخلی آمریکا نوشته است در ظرف هیجده ماه سرداران لینکلن که فرمانده افواج شمالی بودند پی در پی شکست میخوردند حرکات نظامی آنان جز اتلاف نفوس و تخریب بلاد فایده می نمی بخشید گروه گروه سربازان او از اردو ها می گریختند همه مردم آمریکا بتنگ آمده بودند حتی حزب جمهور- یخواه نیز از فرط غضب میخواست لینکلن را بترك کاخ سفید و مسند ریاست جمهور وادارد لینکلن میگفت

« ما اکنون در کنار ورطه هلاك واقیم گویی خدای تعالی ما را غضب کرده است هیچ روزنه امیدی پدیدار نیست »

ژنرال **هوکر** خطاهای بزرگ مرتکب شده بود و لینکلن میخواست این مرد جسور را که سر نوشت ملت آمریکا با اعدامات او بستگی داشت تنبیه کند نامه می که باین ژنرال نوشت یکی از سخت ترین مراسلات او محسوب میشود با وجود این ملاحظه کنید که قبل از عیبجویی چگونه او را تمجید کرده است مخصوصا کوشیده است که خطاهای او را بطرز درشت و نا هنجاری برخ او نکشد با اینکه تقصیر های این ژنرال بسیار عظیم و خطیر بشمار می آمد :

« من شما را فرمانده نیروی اعزامی **پیوتوماک** کرده ام

طبعاً من در این انتخاب جهانی را رعایت نموده ام که بنظرم کافی
آمدند با وجود این امروز لازم میدانم شما را مطلع کنم که از
اعمال شما کاملاً رضایت ندارم

من شما را سربازی دلیر ولاین میدانم و این صفات
را بسیار محترم میشمارم و یقین دارم که در انجام وظایف نظامی
خود ابداً تابع افکار سیاسی نیستید و این قابل ستایش است شما
بنفس خود اعتماد دارید و این از صفات بسیار گرانبها و ضروری
است .

» شما مردی جاه طلبید و جاه طلبی اگر در حدود معقول
بماند و بافراط نکشد مشروع و مفید خواهد بود اما میدانم که
این صفت شما را واداشته است که همه قوای خود را صرف
مخالفت با ژنرال برون سایه کنید و این عمل شما نسبت به
کشور عموماً و همکار نظامی خودتان خصوصاً که مردی با شرف
ولاین است ظلمی بزرگ محسوب میگردد

» شنیده ام که گفته اید برای سپاه و کشور آمریکا دیکتاتوری
لازم است من اگر شما را بفرماندهی برگزیده ام نظرم متوجه
این قبیل امور نبوده است فقط سرداران فاتح می توانند مدعی
دیکتاتوری شوند آنچه امروز من از شما انتظار دارم پیشرفت
های نظامی است پس از آن موضوع دیکتاتوری را خواهیم دید
» دولت تا سرحد امکان شما را تقویت خواهد کرد یعنی
درست تاحدی که سایر سرداران خود را تقویت مینماید نه بیشتر
و نه کمتر با وجود این میترسم افکار رعب آمیز و شبهه ناک که
در میان افراد نظام پراکنده کرده اید موجب ضرر و خسران خود

شما بشود من برای از بین بردن این ترس و تردید حتی المقدور
بشما کمک خواهم نمود .

« نه شما نه فاپلثون اگر امروز زنده بود نمی توانستید از
سربازانی که دارای چنین روحیه و اخلاقی شده اند توقع پیشرفتی
داشته باشید . از بیباکی و تهور پرهیز کنید اما قوی دل و ثابت
قدم باشید و بدون خستگی بیدار و مہیای کار شوید پیش بروید
ما را بفتوحاتی نایل سازید . »

میدانم شما نه کوليج هستيد نه مك كين لي نه لين كلن
انتظار دارید که بدانید چگونه این دستور را در کارهای مخصوص
خودتان بکار توانید برد بسیار خوب سر گذشت مستر گیو معمار
را بشنوید که در يك ساختمان بزرگی مشغول کار بود

مستر گیو هم مثل من و شما یکی از افراد عادی کشور
است شرکتی که جزء آن بود مأموریت داشت که در شهر فیلادلفی
بنائی عظیم برای یکی از دواير در مدت معین بسازد جریان کار
خوب و همه چیز نزدیک به پایان بود ناگهان استادی که بایستی
تزمینات پیش روی بنا را از مفرغ بسازد اطلاع داد که نمی تواند
در سر وعده اشیائی را که تمهید کرده تحویل دهد خلف وعده
این شخص موجب زبان هنگفتی میشد زیرا که علاوه بر اشکالات
گونگون باعث سلق گرفتن مبلغی جرم دیر کرد می گردید

تلفون ها بکار افتاد . . . مباحثات در گرفت مشاجرات
شروع شد اما چسودا بعد از این زحمات سپهوده مستر گیو را
مامور کردند که بنیویورك رفته مفرغ ساز را بانجام تمهیدات خود
وا دارد وی بمحض ورود باطالق صنعتگر چنین گفت آریا هیچ

میدانید که نام شما در بروکلین بی نظیر است ؟
صنعتگر با کمال حیرت جواب داد « خیر نمیدانستم »
گیو گفت « این نکته را من وقتی دریافتم که در دفاتر تلفون
نام و آدرس شما را می جستیم . »

مفرغ ساز کتاب تلفن را برداشته باعلاقه تمام آن را بررسی
کرد و پس از لمحه ئی با غروری آشکار گفت : « بلی محقق
است که این اسم کمتر نظیر دارد زیرا که خانواده ما قریب دوست
سال پیش از هلند باین جا مهاجرت کرده است . . »

آننگاه با شوقی وافر بیان سرگذشت خویشاوندان و
کسان و نیاکان خود شروع کرد. و چون با تمام رسانید مستر گیو تمجید
بسیار از سازمان کارخانه او نمود و گفت :

« در همه عمر خود دستگاہی باین نظم و ترتیب و
و پاکیزگی ندیده ام » مفرغ ساز گفت : « بلی من یک عمر
صرف تشکیل و ترفی این بنگاه کرده ام و بسی از کار خود مفتخر
و خرسندم میل دارید در کارگاه های من گردش بکنید ؟ »
در ظرف این گردش مستر گیو ماشین ها و طرز عمل
کارگران را ستود و بیان کرد که بچه علت دستگاه او را بهترین
دستگاهها تشخیص داده است در ضمن متوجه بعضی نکات مخصوص شد
و میزبان ادعا کرد که این اختراعات را خود او کرده و بر
دستگاهها افزوده است پس از گردش مفصل مستر گیو را دعوت
بصرف غذا نمود تا این جا توجه بفرمائید که يك كلمه هم از
از طرف مهمان راجع بقصود اصلی ملاقات گفته نشده بود .
بعد از غذا صنعتگر گفت : « حال بیاییم بر سر موضوع

طبعاً میدانم که شما برای چه آمده‌اید هرگز گمان نمی‌کردم که ملاقات ما اینقدر دلپذیر و سودمند واقع شود . شما میتوانید با کمال اطمینان بفیلادلفی بر گردید فول می‌دهم که در سر موعد اشیاء را تهیه و تسلیم کنم اگر چه سایر کارها را بکلی زمین بگذارم بوعده خود وفا خواهم نمود »

مستر گیو بدون اینکه محتاج تقاضائی شود بمقصود خود نایل آمد مفرغ ساز بوعده وفا کرد و عمارت در روز مقرر بانجام رسید .

آیا اگر مستر گیو شیوه های سخت و روش های درستی را که عادة در این قبیل موارد معمول میدارند بکار می بست کار او باین خوبی صورت میگرفت ؟

برای اینکه در وجود طرف خود تاثیر کنید بدون اینکه خاطر او را برنجانید و غضب او را تحريك كنيد میدانید تدبیر چیست ؟

**پیش از شروع بمطالب از روی صدق و صفا
بعضی از امور مربوط باو را که واقعا قابل تمجید باشد
بستائید و از تحسین مضایقه مکنید**
این است دستور نخستین

فصل دوم

چگونه انتقاد کنیم که منشور نشویم

هارل هواب که از معتمدین اندرو کارنگی سلطان فولاد بود و بواسطه حسن تدبیر و سیاستی که در کار داشت محل احترام عموم و مورد محبت خاص و عام شده بود روزی در راهرو کارخانه قدم میزد در گوشه‌ئی جمعی از کارگران را در حال کشیدن سیگار و چپ دید در صورتیکه اتفاقاً بالای سر آنها لوحی نصب بود که استعمال دخانیات را در آن نبطه منع می‌کرد.

شواب چه کرد؟ آهسته نزدیک آنان رفت و بهر يك سیگاری تعارف نمود و گفت: «خیالی ممنون می‌شوم اگر این سیگار را در خارج بکشید»

عملجات فهمیدند که ارباب بغطای آنها متوجه شده است و در دل او را آفرین گفتند که چیزی بر زبان نیاورده و از این گذشته سیگاری هم بآنها عطا نموده و آنان را اهمیت داده است آیا پس از این واقعه چنین کار فرمایی را نبایستی بیرستند؟

جان وانا میکر مؤسس منازله های بزرگی که بنام او مشهور است همین دستور را بکار می‌بست عادت داشت که هر

روز بهمه طبقات مغازه ها و شعب معامله خود سر کشی میکرد روزی بانوئی خریدار را دید که در پشت باجه حساب معطل مانده و کسی باو اعتنائی نمیکند زنائی که مأمور فروش بودند در گوشه می دورهم جمع شده بخندیدن و بر گفتن مشغول بودند . و انامیکسر چیزی نگفت به پشت شبکه حسابداری رفت و کار مشتری را شخصا راه انداخت و کالائی را که خریده بود نزد بسته بند برده پیچید و تسلیم مشتری نموده و راه خود را پیش گرفت

یکی از روحانیان معروف امریکا **ایمان آبوت** در ابتدای کار خود دعوت شد که خطابه می در مجمع روحانیات ایراد کند موضوع خطابه شرح حال شخص فصیح و خوش بیانی بود که وفات یافته و مقامش باو رسیده بود **آبوت** مصمم شد که صورت نطقی بالاتر از آنچه تا آن وقت نوشته بود تهیه کند پس با دقتی فوق العاده مثل فلویر نویسنده معروف فرانسوی مشغول نوشتن و قلم زدن و تراشیدن و پاکنویس کردن شد و چون خطابه پیاپی رسید آن را برای زن خود قرائت نمود . از قضا این نطق هم مثل سایر نطقهائی که قبلا نوشته میشود کلامی متوسط بود .

زن **آبوت** اگر بانوئی سبکسر و بی تدبیر بود بایستی بشوهر خود میگفت گوش کن **ایمان** این خطابه تعریفی ندارد . . نباید این نوشته را بخوانی شنوندگان از کسالت بخواب خواهند رفت مثل این است که کتاب لغتی نوشته و بر حضار بخوانی واقعا بعد از این مدت که به وعظه مشغولی باید میدانستی که طرز تهیه خطابه چنین نیست برای خاطر خدا مثل آدم حرف بزن طبیعی باش اگر چنین کلامی را ادا کنی کارت بکلی خراب خواهد شد

و امثال این ...»

اما هم او و هم شما میدانید که این قبیل اعتراضات بکجا
منتهی میشود و از این روزن بهمین سخن قناعت کرد که گفت این
خطابه مقاله علمی خوبی است که برای درج در مجله «آمریکای
شمالی» شایستگی دارد در واقع این زن هم شوهرش را ستود و
هم ضمناً با او فهمانید که نوشته‌اش برای سخن رانی تناسب ندارد
ایمان آتوت مقصود را دریافت نسته‌ئی را که با آن همه دقت و
زحمت تهیه کرده بود درید و بدون یا دادشت خطابه خود را ایراد
نمود.

برای تبدیل رفتار اشخاص بنحوی که منجر بر نجات و
خصوصیت نشود باید :

خطاها را بطور غیر مستقیم بانان خاطر نشان کرد

این است دومین دستور

فصل سوم

قبایل خطاهای خود را نام ببرید

چند سال پیش دختر برادرم ژوزفین کارنگی ولایت خود کانسا را ترك کرده به نیویورك آمد و منشی من شد نوزده سال داشت و تازه مدرسه را پایان آورده بود در امور رندگانی کمترین تجربه‌ئی نداشت امروز یکی از کاملترین منشیانی است که می‌شناسم اما در آغاز . در آغاز فقط استعداد کمال داشت

روزی خواستم او را ملامی کنم اما فوراً بخود آمدم و گفتم : « قدری تأمل کن دلیل کارنگی تو دو برابر این بچه عمر کرده و ده هزار برابر او تجربه داری چگونه متوقعی که او هم دارای نظر و تدبیر و سلیقه و قضاوت نو باشد ، مگر خطاهای کوه پیکر لغزشهای احماقانه‌ئی که می‌کردی بیاد نداری بخاطر بی‌ساز و روزی که چنین کردی و روزی که چنان کردی . »

بعد از آنکه از روی انصاف و بی طرفی اطراف کار را نگریدم و وقایع را سنجیدم معترف شدم که در همین سن لیاقت و اطلاع من خیلی کمتر از ژوزفین بوده است و این هم با کمال تأسف باید گفت چندان مقام و اعتباری برای ژوزفین ثابت نمیکند

سهل سر که ایست از آب ترش تر

بس از آن وقت هرگاه خطائی از روزفین میدیدم و ملامتی لازم میشد کلام خود را چنین شروع میکردم « روزفین تو اشتباه کرده اما خدا میداند که در جنب خطاهای سابق من خیلی عظیم نیست فکر و تدبیر مرهون وقت خوداست من در این سن خیلی کمتر از تو تنقیر و تفکر داشتم من نیز نقدی اشتباهات ابلهانه کرده ام که هرگز بخود حق نمیدهم که از دیگران انتقاد و عیب جوئی کنم ... باوجود این گمان نمیکنی که بهتر بود چنین و چنان میکردی؟...»

اگر عیبجویان ما قبلا بگویند که خودشان هم خالی از خطا و اشتباه نبوده اند انتفادیکه از ما میکنند چندان ناگوار و ناهنجار جلوه نخواهد کرد

این شیوه ماهرانه را پرنس **فون بولو** در سال ۱۹۰۹ خوب بکار بست این پرنس صدر اعظم و بلهلم دوم آخرین قیصر آلمان بود که پادشاهی مستبد و مغرور و لاف زن بود میگفت سپاهی ندارد دیده ام که در زمین و دریا میتواند لشکر گریه های وحشی را مغلوب کند « در این وقت حادثه عجیبی رخ داد قیصر با طهار دعاوی غریب و ناشنیده پرداخت و دعاوی او اقلیم اروپا را متقلب ساخت و در چهار گوشه جهان انعکاس یافت قیصر این دعاوی بی اساس خود خواهانه و نالایق را در اتنائی که مهمان دولت انگلیس بود در روزنامه دلی تلگراف انتشار داد اخطار کرد که او تنها شخص آلمانی است که انگلستان را دوست میدارد دوست که نیروی دریائی

انگلیس را در مقابل ژاپون تقویت میکند و فقط از برکت مداخله و توسط او بود که روسیه و فرانسه از خرد کردن انگلستان باز ماندند. **لرد رو برتس** طایفه **بوئر** را در جنوب افریقا با استعانت نقشه های او توانست مغلوب کند و بسی از این قبیل دعاوی بی دلیل را انشوداد.

صد سال بود که گوش اروپائیان چنین کلماتی از پادشاهان خود نشنیده بود اقلیم اروپا مثل لانه زنبور از فرط غضب بهیجان در آمد انگلستان از خشم میگرید چون اضطراب و خشم عمومی بالا گرفت فیصّر منوجه و هراسناک گردید. صدر اعظم را خوانده باو تکلیف کرد که مسئولیت این اظهارات را بعهده خود بگیرد و خود را مسئول این خطاها بشناسد یعنی اعلام کند که امپراطور این اظهارات حیرت انگیز را بنابر مشورت و دستور او کرده است پرنس بولو در جواب تقاضای فیصّر گفت:

« اعلیحضرتا کمان نمیکنم کسی در خاک انگلستان یا آلمان باور کند که من توانسته باشم چنین نصایحی بآن اعلیحضرت بنمایم »

پرنس بمحض ادای این جواب ملتفت خطای خودش و فیصّر آتش گرفت و فریاد زد « س بگو که مرا حیوان بصور میکنی و مرتکب خطاهائی میدایی که خوب هرگز نخواهی کرد! »

فون بولو میدانست که بایستی قبل از عیبجوئی تمجیدی از طرف کرد اما تیر از کمان بدررفته بود جز این چاره نمی ندید که تمجید را بعد از عیبجوئی بکار اندازد و از بسی تحسین و ستایش مؤثر

است که باز هم اثر معجزه آسا کرد. پس با کمال ادب گفت
 « ابدأ هرگز چنین قصدی نداشتم اعلیحضرت از بسیاری
 جهات بر من تفوق دارید نه تنها در امور نظامی و دریانوردی بلکه
 از حیث علوم طبیعی از من برترید من غالباً با نهایت بحسین و
 اعجاب بیانات همایونی را در خصوص آلاک هوا سنج و تلگراف
 بی سیم و پرتو و ننگن شنیده ام ارجه خود در مسائل شیمی و فیزیک
 و طبیعی شرمناکم ولی در عوض اطلاعاتی از تاریخ دارم و گویا
 صاحب صفات و استعداد های سودمند در امور سیاسی باشم.»

رخسار قیصر از شنیدن تمجید های فون بولو و اظهار فروتنی
 و اعترافی که بنقص معلومات خود کرد درخشیدن گرفت و خطای صدر
 اعظم را با وجود بزرگی قابل عفو دید. پس در عین شوق و مستی
 فریاد برآورد: « بارها گفته ام که من و تو مکمل و متمم یکدیگریم و
 هرگز نباید از هم جدا شویم»

آنگاه دست صدر اعظم را گرفته مکرر فشرد و حرکت داد
 و سرمستی او چنان بود که در همان روز مشتها را برافراشت و
 فریاد کشید: « اگر کسی بر خلاف فن بولو بمن سخنی بگوید همین
 مشتها را بر دهان خویش خواهد دید»

فون بولو بموقع ورق را بر گردانیده بود با اینکه در
 سیاست و معاشرت روباهی سالخورده محسوب میشد در ابتدا خطا
 کرد و بایستی نقایص خود و کمالات ویلهلم را پیش از شروع
 بنکته گیری و عیبجویی بیان میکرد و کلامی نمیکفت که مفهومش
 این باشد که قیصر ابلهی محتاج بمراقبت و نگاهداری است

حال ملاحظه کنید اگر چند عبار در فروتنی و تمجید
پادشاهی دشنام شنیده و خشمناک را مبدل بدوستی صمیمی کرد در
حیات عادی من و شما چقدر تأثیر خواهد بخشید اگر در اظهار
فروتنی و تواضع و در ابراز تمجید و تحسین اندازه نگاهداریم و
افراط نکنیم معجزاتی در زندگانی ار ماسر خواهد زد .

برای تغییر احوال مردم بدون اینکه بخشم آیند و رجش
حاصل کنند باید بدستور سوم رفتار نمود

**پیش از جستن عیب دیگران بکوشید که به بعضی از
خطاهای خود اعتراف نمائید.**



فصل چهارم

کسی تحکم را دوست ندارد

مردیکه سه سال با آون یانگ دانشمند شهیر اقتصادی پدر پلان یانگ در يك دفتر کار کرده بود میگفت در همه این مدت یکبار نشنیدم که یانگ کسی حکمی کرده باشد فقط کار را شان میداد و پیشنهاد می نمود هرگز فرمان نمیداد مثلاً هرگز نمیگفت «چنین کن» یا «چنان کن» یا «چنین و چنان مکن» بلکه میگفت «ممکن است این را بررسی کنید» «آیا بصورتی که میبایست این خوب باشد؟» بعد از آنکه نامه‌ای را املا میکرد مکرر از همکاران خود می پرسید «چه بنظرتان میرسد؟» و چون نوشته‌ای را برای مراجعه باو میداد در حاشیه عبارات نامناسب آن مینوشت شاید بهتر باشد که جمله را اینطور برگردانید ...»

یانگ همیشه میل داشت که زیر دستان خود را مجالی برای ابتکار و ابراز سلیقه شخصی بدهد هرگز فشار سلط خود را بر آنها محسوس نمیساخت آنان را در کار خود آزاد میگذاشت و از اشتباهات آنها بند میگرفت و عبرت می اندوخت .
این قسم رفتار هر زیر دستی را وامیدارد که از صمیم

قلب در اصلاح احوال خود بکوشد حس خود خواهی او را محتر
میشمارد و اهمیت او را برای خودش محسوس میکند و او را در
عوض سرکشی و طغیان مشتاق مساعدت و دلسوزی با کار فرمایان
می سازد .

برای اصلاح مردم بدون اینکه آنانرا بخشم آوریم ورنجیده
خاطر کنیم :

باید مواظب باشیم که حکم مستقیم و صریح
ندهیم بلکه پند و دستور را بصورت پرسش ادا نمائیم .
این است دستور چهارمین .

فصل پنجم

خودخواهی طرف را رعایت کنید بگذارید حیثیت خود را حفظ نماید

چند سال پیش شرکت برق نیویورک دچار محظوری بزرگ شد زیرا که خود را مجبور دید که شارلستین متز را از ریاست حسابداری شرکت بردارد. این مرد از اجله علمای عصر و یکی از نوابغ رشته برق بود اما بابت استعداد اداره کردن حسابداری شرکتی بآن بزرگی را نداشت. هیئت مدیره شرکت چون خود را بوجود این دانشمند محتاج می‌دید و ازنازك دلی او خبر داشت مایل نبود که او را برنجانند. بعد از مشورتها هیئت مدیره عنوان جدیدی اختراع کرده عالم نامبر را بآن عنوان خواند یعنی او را مهندس مشاور شرکت کل نامید در حقیقت این شغل خاصی نبود اما اولیای شرکت باین وسیله موفق شدند که دیگری را بریاست حسابداری برگزینند.

ستین متز بسیار مشعوف شد و شرکت هم بمقصود خود رسید با این رفتار مدبرانه کارمند دانشمند خود را رعایت کرد و آبرو

و حیثیت او را محترم شمرد و هیچ خسارتی هم نبرد .

نجات حیثیت تنها چیزی است که در نظر مردم اهمیت دارد و از مسائل حیاتی شمرده میشود اما متأسفانه وقتیکه پای دیگران بپایان می آید هیچ توجهی بآن نداریم احساسات آنرا لگد مال میکنیم حکم و مقتضای اراده خویش را بر آنان تحمیل مینمائیم تهمت میزنیم تهدید میکنیم در حضور دیگران فرزندان یا کارگزاران خود را مورد ملامت قرار میدهیم و ابدآدر فکر نیستیم که این عمل ما چه تأثیر ناگواری میکند و چگونه تولید و کنش مینماید در صورتیکه این کار هیچ ضرورت ندارد اگر اندکی اندیشه کنیم و کلمات شایسته‌ئی بیاییم و صمیمانه بکوشیم که خود را در میان بینیم یعنی تابع هوای نفس خود نشویم و درد دیگران را تشخیص بدهیم آنوقت معلوم خواهد شد که بجای ضربت‌های سختی که لازم میشمردیم چه رفتار ملایمی امکان داشته است

پس در آینده که اخراج نوکری یا جواب گفتن کارگری لازم میشود این نکته را محل بوجه فرار دهیم و از فوایدش — ر خوردار گردیم .

مستر مارشال **گرافنگر** کارشناس حسابداری در نامه خود چنین مینویسد : « کارهای بنگاه ما موسمی است یعنی بمحض اینکه ماه مارس میرسد ناچاریم جمعی از کارمندان خود را جواب کنیم تا این اواخر طرز رفتار ما در موقع اعلان این خبر تلخ ناگوار چنین بود : کارمندان خود را میخواندیم و یکی را مخاطب قراردادده میگفتیم بنشینید آقای اسیت فصل سیاه سال فرا رسید و مادیگر کاری برای شما نداریم البته شما قبلا اطلاع داشتید که شغلتان موقتی خواهد بود

« کار گران با وجود این عبارت احساس نومیدی سختی
میکردند خود را گول خورده و مظلوم می‌پنداشتند و پس از ترک
خدمت با اینکه در نهایت فتوب و محبت با آنان رفتار کرده بودیم
یاد مطبوعی از بنگاه مادر خاطر نگاه نمیداشتند

« من مصمم شدم که طرز معامله خود را با این جماعت
مؤدب بر و عاقلانه تر سازم پس یکان یکان آنها را بدفتر خود دعوت
میکردم و قبلاً مدعی راجع بکارهای زمستانی آنان اندیشه مینمودم
و چنین میگفتم .

« مستر اسمیت شما خیلی خوب کار کرده اید (اگر واقعاً
خوب کار کرده بود) مأموریتی که از طرف ما در فیو آرک انجام
دادید سهل نبود شما در نهایت خوبی آنرا پایان رسانیده کسر
شهرت نمودید این بنگاه بوجود شما فخر می‌کند شما مرد مستعدی
هستید ترقی خواهید کرد هر کاری پیش بگیرید آنرا پیش خواهید
برد ما بشما اعتماد داریم و هر وقت بتوانیم مجدداً شما را بکار
خواهیم گماشت شما را فراموش نخواهیم کرد .. »

« تأثیر این رفتاری اندازه با عمل سابق تفاوت دارد کار گران ما
بدون تلخکامی و ملال از ما جدا میشوند در حق خود تصور ظلم و
خیانتی نمیکنند و مطمئن هستند که واقعاً اگر کار داشتیم آنان را
مشغول میساختیم و چون مجدداً آنانرا دعوت میکنیم باشوق و شتابی
هر چه تمامتر وارد بنگاه میشوند ... »

دوایت هورو سفير سابق ممالك متحد امريكای شمالی

در مكزيك پدر زن ليند برك هنر و قدرتی فوق العاده داشت در
اصلاح بين ذو نفز كه از فرط غضب ميخواستند چنگك بر گلوی

يكديگر گذارند چه ميكرد؟ ميكوشيد كه در نظر و مقصود هر يك از آنها نكات صحيح و معتدل را يابد آنگاه هر يك از آن نكات را بقوت بيان بر جسته و آشكار ميساخت و مورد تمجيد قرار مى داد و علت نزاع هر چه بود هرگز هيچيك از طرفين را گناهكار و متعدى نميشرد

اصل هر حكمت و ميانجى گرى آنست كه اصحاب دعوا را بحفظ حيثيت خودشان موفق سازيم و آبروى آنان را نجات دهيم .

در سال ۱۹۲۲ بعد از قرنها كينه ورزى و عداوت تركها در صدد اخراج يونانيان از اراضى خود برآمدند **مصطفى كمال** سربازان خود خطاب كرد «سربازان مقصدمشا بايد دريائى مديترا نه باشد» جنگى بسيار خونين در پيوست كه تاريخ جديد نظير آن را ثبت نكرده بود تركان فاتح شدند و چون دو ژنرال يونانى **تريكوويس** و **ديونيسى** بجانب اقامتگاه جنگى مصطفى كمال رفتند كه تسليم شوند در راه تركها از ناسزا گفتن و دشنام دادن خود دارى نكردند .

اما مصطفى كمال غلبه خود را ظاهر نساخت مردان بزرگ هرگز وقت را در اجراى لذايد نفسانى خود تلف نميكنند . ژنرال هادست داد و گفت . «بفرمائيد آقاى بان بنشينيد گويبا خسته هستيد» بعد راجع بجرىان جنگ با آنها وارد گفتگو شد و مرهمى بر جراحت خود پسندى آنان نهاد و مثل سربازى كه پيش سرباز ديگر صميمانه اعتراف ميكند گفت

جنگ مثل قمار است گاهى بهترين بازيكنان ممكن است

مغلوب شوند .

اینقرار مصطفی کمال حتی در عین مستی فتوح و نشاط ظفر
هم این اصل مهم را که پنجمین دستور ماست از نظر دور نداشت
**خود خواهی دشمن را رعایت کنید و او را بحفظ
حیثیت خویش یاری دهید .**



فصل ششم

چگونه مردمان را تحريك توان

کرد

من پیت بارلو را میشناختم کار او تربیت سگان و اسبان بود و پس از تعلیم آنها را در سیرك ها نمایش میداد، من طرز عمل پیت را بسیار می پسندیدم همینقدر که یکی از حیوانات اندك پیشرفتی نشان میداد پیت او را مینواخت و مورد محبت قرار میداد مقداری گوشت یش او می انداخت و پیشرفت او را بنظر اهمیت مینگریست

این شیوه تازگی ندارد قرن ها پرورندگان حیوانات در تعلیمات خود آنها را بکار بسته اند

من از خود می پرسیدم چرا ما درباره مردمان این اسلوب را معمول نمیداریم چرا بجای تازیانه گوشت و در عوض سرزنش تمجید نثارشان نمیکنیم ؟ باید شیوه پیت بارلو را سرمشق قرار دهیم : پیشرفت اشخاص را هر قدر کم باشد تصدیق کنیم و مهم شماریم تا تحريك و تشویق شوند و همه سعی خود را در طریق

لویس لاویس مدیر زندان سینگ سینگ معتقد است که تشویق حتی در مورد جنایت کاران سخت دل هم مؤثر می افتد در نامه‌ئی که بمن نوشته گوید « من ملاحظه کرده‌ام که هر وقت کوشش های زندانیان را عادلانه قضاوت و حق شناسی می کنیم بهتر از ملاقتها و تنبیه های سخت موفق می شوم که آنانرا در راه بهبود احوال و اصلاح اخلاقتشان که منظور اساسی من است پیش برانم .»

من تا حال بزندان سینگ سینگ نیفتاده ام و درست نمیدانم که زندانیان چه افکار و احساساتی دارند اما يك نظر بسر گذشت خودم کافی است که کلمه تشویق و تمجید چگونه جریان حیاتم را عوض کرده است شما چطور ؟ آیا همین تجربه را نکرده اید ؟ ... سرگذشت هر کسی پر از شواهد گویائی است که تمجید چه معجزه ها کرده است .

بنجاه سال پیش در شهر **نایپل** ایتالیا کودکی ده ساله در یکی از کارخانه ها مشغول کار بود آرزو داشت که آواز خوان شود بدبختانه آموزگار او را نا امید کرده و گفته بود « توهیج مستعد خوانندگی نیستی آواز نداری وقتی که میخوانی مثل اینست که پنجره را بهم میسایند » اما مادرش که روستائی بینوائی بود او را دلداری داد و در آغوش گرفت و مطمئن نمود که کاملاً مستعد است و حتی اظهار کرد که پیشرفتی هم در آواز او مشاهده کرده است .

این مادر بر مقدار زحمت خود افزود و با پای برهنه بکار

برداشت تا توانست وجهی برای تعلیم موسیقی پسرش راه بیندازد. تشویقات مادرش حیات این طفل را زیر و رو نمود و یکی از مشاهیر عهد خود شد البته شما هم نام او را شنیده اید اسمش

کاروزو بود (۱)

در قرن گذشته جوانی از اهالی لندن میخواست نویسنده شود اما هیچ چیز با آرزوی او سر مساعدت نداشت تحصیلاتش بسیار کم بود پدرش را بعنوان وام داری بزندان افکنده بودند و خودش چیزی نداشت غالباً در شکنجه گرسنگی بسر میبرد .

عاقبت شغلی یافت و آن عبارت بود از چسبانیدن برچسب بر روی شیشه مواد رنگی در مخزنی که موش بسیار بهم رسانیده بود شبها در کلبه هولناکی با دوتن از بینوایان کوچه گرد لندن می خوابید چنان از خود مأیوس و از استهزاء هراسان بود که همه روز در انتظار شب می نشست تا نوشته های خود را پنهان از همه بقوطی پست بیندازد . این نوشته ها پی در پی رد میشد و هیچک از ناشران راضی بطبع آنها نمی گشتند عاقبت روز سعادت او برآمد یکی از قصه های او پذیرفته شد هیچ دست مزدی و پاداشی باو ندادند ولی جوان این را مهم نمی شمرد فقط خرسند بود که ناشر کتاب از او تشکر کرده است و آخر الامر کسی پیدا شده است که قدر هنر او را بشناسد از این رهگذر چنان سرمست بود که بیخود در کوچه ها می گشت و اشک بر رخسار میریخت .

(۱) آنریکو کاروزو خواننده معروف ایتالیایی در ناپل تولد و وفات یافت (۱۸۶۸ - ۱۹۲۱) لحنی لطیف و دلپذیر داشت در آوازش قوت بالطافت ، صفا با ظرافت آمیخته بود .

پس از آن روز نورامیدواری تایید و اعتماد نفس وجود او را
منقلب ساخت اما اگر این بك تشویق نبود شاید مدة العمر در
مخزن پرموش بایستی بسر برد این مرد را هم شما خوب می
شناسید نامش **شارل دیکنسی** بود (۱)

پنجاه سال بعد جوانی دیگر از مردم لندن در يك مغازه
ماهوت فروشی کار میکرد هر روز ساعت پنج صبح بر میخواست
و مغازه را جاروب مینمود و چهارده ساعت در روز مشغول دوندگی
میشد از این کار طاقت فرسا جاش بلب رسیده بود پس از دو
سال ناچار آنرا ترك کرد و يك روز بامداد بی آنكه منتظر چاشت
شود از خانه بیرون رفت پس از طی بیست کیلومتر راه نزد مادرش
رسید كه در خانه یكی از ملاكین دایگی میکرد

جوان شرح نومیدی و دلتنگی خود را بیان كرد و زارزار
بگریست و سوگند خورد كه اگر باز او را مجبور كنند در آن مغازه
بماند خود را خواهد كشت . . . آنكه نامه مفصلی بآموزگار
سابق خود كه پیرمردی بود نوشت و اعتراف كرد كه كاسه صبرش
لبریز شده و آیدش از زندگی مقطوع گردیده است آموزگار
جوابی تسلی بخش باو نوشت و باو گفت كه همواره ترا جوانی
هوشمند و لایق كارهای بزرگ یافته ام میدانم كه آئنده تو روشن
است و اگر مایل باشی میتوانم ترا بآموزگاری نصب كنم
این سخن خوب و این چند كلمه تمجید زندگی آن جوان

(۱) رمان نویس معروف انگلیسی كه مفاسد ریاكاری و خود
پسندی را مجسم كرده است و جامعه انگلیسی را با نیشهای استهزاء
بجانب صلاح هدایت نموده است (۱۸۱۲ - ۱۸۷۰ میلادی)

را مبدل ساخت و تأثیری عمیق در سر نوشت ادبیات انگلستان بخشید از آن زمان تاحال جوانی که صاحب این سرگذشت است هفتاد جلد کتاب نوشته و بنیروی قلم بیش از يك ملیون دلار بدست آورده است گویا او را نمی شناسید نامش **هوج : ولز** است (۱) در سال ۱۹۲۲ در کالیفرنیا (امریکا) جوانی بود که در نهایت تنگدستی با زن خود امرار حیات میکرد . آهنگی خوش داشت روزهای یکشنبه در کلبه‌سیا خوانندگی می نمود و گاهی در مجالس عروسی آهنگهای دینی می خواند و باین طریق چند دلاری بدست می آورد اما این در آمد معاش او را کفایت نمیکرد ناچار شهر را ترك نمود و بدهات رفت که زندگی ارزاتر است کلبه ای بسیار مجمر در میان تاکسنانی یافت و آنجا اقامت گزید کرایه این کلبه اگر چه بسیار ناچیز بود ولی برای کیسه لاغر او باری گران محسوب میشد و عاقبت از عهده پرداخت آن بر نیامد چون ده ماه مال الاجاره بدهکار بود پیشنهاد کرد که در تانکستان مزدوری کند شاید بدهی او مستهلك شود گاهی بسیار خرسند میشد که مقداری انگور برای سد جوع خود یافته است بقدری مایوس شده بود که میخواست رشته موسیقی را ترك کرده از فرو شندگان کامیون شود . . . در این وقت بود که **روبرت** هوکس نویسنده معروف آواز او را شنید و از او تمجید کرد و چنین گفت « عجب آواز خوش و آهنگ دلپذیری دارید حق

(۱) هربرت جورج ولز نویسنده معروف انگلیسی که در سال

۱۸۸۷ در لندن تولد یافته و رمانهای او که مبتنی بر فرضیات

علمی است شهرتی جهانگیر دارد

این بود که در خوانندگی تمرین میکردید و در نیویورک برای تکمیل خود چند درس از استادان فن میگرفتید...»

این کلام ساده (بطوریکه خودش نزد من اعتراف کرد) مبدأ ترقی حیرت بخش او شد دو هزار و پانصد دلار قرض کرد و بجای نیویورک رفت

این جوان **لارنس تی بت** خواننده مشهور بود. اگر میتوانستیم استعدادهایی را که در وجود اطرافیان ما چون گنجی نهفته است آشکار سازیم گذشته از شویق و ترغیب، قادر بودیم که قلب ماهیت کنیم و مسیر زندگانی آنان را تغییر بدهیم^۱

اگر در این باب تردیدی دارید کلام مرحوم پروفیسور **ویلیام جیمس** اساد دانشگاه **هاروارد** را بشنوید که بزرگترین روانشناس آمریکا بشمار است:

«اگر هستی فعلی خود را با آنچه استعداد آن را داریم و هنوز از آن آگاه نیستیم بسنجیم میتوان گفت که هنوز در خواب هستیم ما اکنون از نیروهای ذخیره فکری و جسمی خود فقط بخش کوچکی را بکار می بریم در صورتیکه منطقه حیات انسانی خیلی فراتر از حدودی است که فعلا می شناسد بشردارای نیروهای گوناگون است که عادة هیچیک را بکار نمی بندد»

شما نیز که این سطور را می خوانید بدانید که در وجود خود گنجهای نهفته و استعداد هائی خفته دارید و صاحب نیروهائی هستید که حداکثر استفاده را از آنها نمی برید یکی از آن نیرو

ها قوه معجز آمیزی است که برای تشویق دیگر
میتوانید با بیانات صمیمانه و ترغیبات خالصانه خود مردمان را از
استعداد های نهانی که دارند آگاه سازید .
برای تغییر دادن احوال مردمان بدون اینکه متألم شوند
و بخشم آیند باید .

**از کوشش آنها عادلانه قدر دانی نمود و از
کوچکترین پیشرفت آنان تمجید کرد ♦**

بشرط آنکه تشویق های شما صمیمانه و جوانمردانه باشد
این است ششمین دستور .

فصل هفتم

بهر کس اظهار اطمینان کنید

منعی خواهد کرد که خود را لایق آن کند

یکی از بانوان نیویورک **جنت** خانم که با من دوست است خدمتکاری گرفته و خواهش کرده بود که دو شنبه آینده بخدمت شروع کند در این فاصله یکی از اشخاصی که قبلا این دختر نزد او خدمت میکرد تلفونی نمود و از احوال خدمتکار جدید خود پرسید اطلاعاتی که باو داده شد خیلی رضایت بخش نبود با وجود این روزی که خدمتکار شروع بکار کرد **جنت** خانم باو گفت . « **فلی** من امروز یکی از بانوانی که سابقا تو پیش او بوده تلفون کردم و از اخلاق تو پرسیدم گفت دختری شرافتمند و درست است خوب آشپزی میکند و در پرستاری اطفال ماهر است ولی میگفت قدری سر بهواست هیچوقت خانه را آنطور که باید تمیز نمیکند بعقیده من خانم سابق شما قدری در عیبجویی مبالغه کرده است شما دختر مرتب و پاکیزه می هستید از هیئت و لباستان پیداست، اطمینان دارم که داخل منزل را هم مثل لباس خودتان بی عیب و نقص نگاه خواهید داشت و هیچ کاری لنگ نخواهد ماند »

همینطور هم شد هیچ کاری ناقص نماند نلی می خواست خود را شایسته اعتقادی کند که خانمش باو اظهار کرده بود و بخوبی از عهده بر آمد خانه از پاکیزگی میدرخشید با کمال مسرت يك ساعت بیشتر از حد عادی زحمت می کشید اشیاء را باك میکرد ظروف را می شست مبادا حرف دیگران در حق او سبز شود .

رئیس شرکت لکوموتیو سازی بالدوین می گفت
« اداره کردن مردمان آسان است اگر شما را محترم بشمارند و شما هم نسبت باستعداد و لیاقت آنان ابراز قدردانی و اطمینان خاطر نمائید »

خلاصه اگر مایلید که یکی از خصال را در وجود شخصی تقویت کنید و استعداد او را بفعلیت رسانید طوری رفتار کنید که کوئی این خصلت بالفعل از صفات بارزه و ملکات غالبه اوست
هکسپیر می گفت: «اگر فاقد صفتی از صفات حمیده هستید بکوشید که داشتن آن را وانمود کنید ، شما

هم نسبت بشخصی که در صدد تکمیل او هستید چنین وانمود کنید که معتقدید بالفعل دارای خصال و ملکات مطلوبست صریحاً این را باو اظهار نمائید او را وادارید که در صدد بر آید شهرت خوبی را که یافته است بتحقیق برساند آن شخص همه نیروی خود را بکار خواهد برد که مبادا کاری کند که در نظر شما از آن مقام بیفتند ،

ژورژت لوبلان در کتاب یادگاری که نوشته و عنوانش

(زندگی من بامستر **لینک**) است سرگذشت زن خدمتکار کثیفی را

که بطور عجیبی تغییر حال داده است چنین مینگارد

« خدمتکاری هرروز غذای مرا از میهمانخانه مجاور می آورد او را ماری غواص می خواندند زیرا که دوره کارش از ظرف شوئی شروع شده بود حیوانی عجیب الخلقه بود با چشمان احول و ساقهای گمان آسا، که نقص بدن و نقض فکر را جمع داشت روزی که ظرف ما کارونی مرا در دستهای سرخ خود نگاه داشته بودی مقدمه باو گفتم : « ماری ، شما نمیدانید که چه گنج هایی در وجود خود پنهان دارید »

« ماری چون عادت داشت که اضطرابات درونی خود را از انظار بیوشاند لحظه می چند خاموش و حیران بر جای ماند آن نگاه ظرف را روی میز نهاده آهی کشید و گفت
« مادام هرگز این را گمان نمیبردم » اما قلباً هیچ تردیدی در قول من نکرد بمطبخ برگشت و مکرر عبارت مرا بر زبان راند .

« نیروی ایمان و اعتقاد بعدی است که هرکس از همکارانش این کلام را با طرزی که او بیان میکرد می شنید ابدأ بخود اجازه استهزاء نمیداد بلکه پس از آن روز ، مختصری بر احترامش هم افزودند در واقع از آن وقت رفتار محیط نسبت باو عوض شد اما تبدیلی که در باطن خود ماری رخ داد خیلی بیش از اینها بود این زن فقیر خجول چون معتقد شد که وجودش خزانه اسرار غیب و صندوقچه مواهب نامرئی است نخست متوجه سر و صودت خود شد و در پاکیزگی و زیبایی لباس چنان اهتمام بخرح داد که گلبن پژمرده جوانی او غنچه دادن گرفت و پرده طراوت و خرمی ، زشتی رخسار او را پنهان کرد

« دوماه بعد مقارن حرکت من خبر داد که بزودی با برادر زاده رئیس مهمانخانه مزاجت خواهد کرد و درحالیکه از من تشکری نمود گفت « من هم خانم خواهم شد » همه این تغییرات از برکت جمله کوتاهی بود که باو گفتم .

ژورژت لوبلان با اظهار این سخن ماری غواص را در برابر وظیفه جدیدی قرار داد که لیاقت حسن ظن باشد و ماری غواص از تاثیر این حسن ظن و برای سزاوار شدن آن نام نیک ، مبدل بزی دیگر شد .

بتازگی با یکی از مدیران « اتحادیه رستورانها » ملاقات کردم این اتحادیه مرکب از ۲۶ رستوران است که بطرز مخصوصی اداره میشود که آن را « طرز شرافت » نام نهاده اند . در این بنگاه ها که از سال ۱۸۸۵ تأسیس شده هرگز صورت حساب پیش مشتری نمیگذارند شما هر چه میل دارید سفارش می دهید و خودتان حساب غذائی را که صرف کرده اید میکنید و در وقت بیرون رفتن وجه را بصندوق می دهید و میروید ، نه باز بینی نه بازرسی نه ورقه حسابی نه حواله صندوقی ؛ هیچ درکار نیست

من از روی حیرت بمدير گفتم « البته بازرس پنهانی دارید زیرا که از همه مشتریها مطمئن نمیتوان بود . »
مدیر گفت : « خیر ما هیچ مراقبتی نمیکنیم اگر مشتری حقه بازی دغلی هم بیاید مطلع نمیشویم . همینقدر میدانیم که بطور کلی طرز کار ما صحیح است و الاممکن نبود که متجاوز از نیم قرن به توانیم این کار را گردانده کسب خود را ترقی دهیم »

در این رستورانها هر کس احساس میکند که او را مردی شرافتمند و خوش حساب دانسته‌اند از این رو همه واردین از فقیر و غنی از سارق و سائل می‌خواهند لایق اعتمادی باشند که بآنها کرده‌اند.

مستر لاویس مدیر زندان سینک سینک که در این امور کارشناس و مجرب است می‌گفت: «اگر با شخص حقه باز نابکاری سرو کار پیدا کردید و خواستید او را بخیر و صلاح ایت کنید چنان وانماید که با اطمینان دارید با او مثل مردی شرافتمند و محترم رفتار نمایید آن شخص چنان فریفته اطمینان شما خواهد شد که حتماً برای اینکه واقعاً شایسته و لایق آن شود بکوشش خواهد افتاد.

این کلام بقدری درست و بقدری صحیح است که می‌خواهم آنرا تکرار کنم: اگر با شخص حقه باز نابکاری سرو کار پیدا کردید و خواستید او را بخیر و صلاح هدایت کنید چنان وانماید که با او اطمینان دارید یا او مثل مردی شرافتمند و محترم رفتار نماید آن شخص چنان فریفته اطمینان شما خواهد شد که حتماً برای اینکه واقعاً شایسته و لایق آن شود بکوشش خواهد افتاد.

بس اگر بخواهید کسی را تغییر بدهید بدون اینکه او را خشناک و آزرده سازید

او را وادار کنید که خود را لایق نام نیکی سازد.

این است دستور هفتم.

فصل هشتم

عیبی را که می‌خواهید رفع کنید، کاری را که

می‌خواهید تحمیل کنید، آسان جلوه دهید

یکی از دوستان چهل ساله من نامزدی گرفت و نامزدش او را باموختن رقص و آواز و بازی را حکایت کرد و گفت:

من بطرز بیست سال پیش میرقصیدم اولین معلمی که گرفتم صریحا حقیقت را بمن گفت و اظهار کرد که باید عادت پیشین را رها کنم و اصول رقص را از سر بگیرم در واقع این معلم مرا بکلی نا امید و دلسرد کرد من هم او را ترك نمودم

« معلم دیگر گرفتم این خانم مرا تشویق نمود و قدری هم راه مبالغه سپرد بطور خیلی طبیعی بمن گفت اگرچه سبک رقصیدن شما قدری از مد افتاده است ولی اصولش درست است و با این مایه که دارید آموختن رقص های جدید برای شما دشوار نخواهد بود اگر معلم اول با بیان عیوب مرا بکلی از شوق انداخت این معلم جدید بمکس او عمل کرد و پیشرفت های مرا دائما بچشم تحسین می نگریست و از دیدن عیوب من تجاهل

میکرد گاهی میگفت : « حرکات شما فطره موزونست گوی
رقاص مادر زادید » عقل بمن میگفت که تو در این فن متوسط
بوده و خواهی بود اما دل میگفت شاید واقعا درست میگوید . ممکن
است شما بگوئید که این معلمه برای گرفتن اجرت چنین می
گفت . . . باشد چه اهمیت دارد محرك او هرچه بود کلامش دل
نشین و دلپذیر بود .

از آن وقت که مرا معتقد کرده است که بالفطره
حرکاتم موزونست رقص خیلی ترقی کرده است همین کلمه است
که مرا بحرکت و شوق آورده امید بخشیده و بجانب کمال
برده است

بکودکی . بشوهری ، بغدادتگاری بگوئید احمق . البته
برای فلان کار فلان بازی استعداد نداری آن را بد انجام
میدهی . از آن چیزی نمیفهمی همین کلام بس است که شوق
پیشرفت و عشق کمال را در او بکشد اما وارونه عمل کنید
وسایل تشویق را در برابرش بکستید و کار را در نظرش آسان
جلوه دهید بشخصی که میخواهد تحریک کنید و نمود نمائید که
تاستعداد و هنر ذاتی او اطمینان دارید باو بگوئید که خودش
از استعدادی که در باطن دارد آگاه نیست آنگاه خواهید دید
که از بام تا شام برای تکمیل خود رنج خواهد برد و عرق
خواهد ریخت

این شیوه رفتار سخن دان معروف لاول تسوماس است
باور کنید که این مرد دارای موهبتی غریب است و در اداره کردن

مردمان نابغه است . شما را بنفس خود معتمد میکنند روح اطمینان در قالب شما میدمد جسارت و قدرت و قوت قلب در شما تزریق میکند شما را از نو میسازد . در این اواخر اوقات تعطیل آخر هفته را با او و خانمش بسر بردم مرا بیای میز بریج دعوت کردند گفتم بازی بریج ؟ آه خبر خیر بنده خیر ! من بریج نمیدانم این بازی همیشه در نظرم آلوده با سرار و بسیار تاریک و پیچیده است خیر ممکن نیست ! نمی توانم !

میزبان رو بمن کرده گفت : « چه میگوئی دیل بریج چیزی نیست اشکالی ندارد قدری حافظه و اندکی تفکر لازم است شما خودتان در مسئله قوه حافظه مطالعات مخصوص کرده اید در واقع بریج شغل شما است از آن بیگانه نیستید قدری سعی کنید بزودی مسلط خواهید شد »

باللعجب بدون اینکه از عاقبت کار اندیشه کنم برای نخستین بار در مدد عمر خود را در پای میز بریج یافتم محض اینکه مرا مصمم و داخل بازی کنند همین کافی بود که بگوئید تودارای استعداد برای آموختن این بازی هستی و بریج آسان است .

الی کولبر ستون سلطان بریج است کتابهایش در

باب این بازی رواجی عجیب گرفته و بدوا زده زبان ترجمه شده است همین مرد بمن میگفت اگر در این باری سرآمد اهل زمان شده ام از برکت تشویقات زنی بوده است

کولبر ستون بهر قسم پیشه و حرفه دست زده بود اما هرگز بخاطرش نمیرسید که آموزگار بریج شود بریج را درست

نمیدانست در باری جر میزد و اعتراض‌های بی جا میکرد و طبعاً کسی
میل نداشت با او هم قمار شود .

در این وقت با دختر زیبایی ژوزفین دیلون نام که بریج
درس میداد ملاقات کرد فریفته او شد و او را گرفت ژوزفین در
وقت بازی متوجه شد که شوهرش با چه دقتی اوراق را پشت هم
ردیف میکند پس او را معتقد ساخت که استعداد شایانی برای
بریج دارد که خود از آن غافل است همین چند کلمه او را براه
انداخت و در آن بازی شهره آفاق ساخت .
اگر میخواهید بدون اینکه طرف شما خشنک و آزرده
شود احوال او را تغییر بدهید

او را دلیر کنید و دل بدهید اصلاح خطا را
در نظرش آسان کنید و انجام کار را در چشمش سهل
نمایش دهید ♦
این است دستور هشتم .

فصل نهم

طوری رفتار کنید که مردمان از انجام تقاضای شما خشنود باشند

سال ۱۹۱۵ بود از يك سال باین طرف ملل اروپا در قتلگاهی که کسی نظیرش را بغاظر نداشت یکدیگر را میکشتند آمریکا غرق دریای نگرانی و اضطراب بود چگونه میسر میشد که صلح باردیگر برقرار گردد؟ کسی نمیدانست، باوجود این رئیس جمهور آمریکا **ودرو ویلسون** مصمم بود که کوشش کند شاید باین مقصود برسد میخواست رسولی نزد زمامداران اروپا بفرستد که باهريك مشورتی کند.

ویلیام جنینک بریان پیغمبر صلح از آرزوی این مسافرت بریان بود زیرا که هم خدمتی عظیمی به بشر و تمدن انجام میداد هم شهرتی بسزا کسب میکرد اما ویلسون دیگری را برگزید بنام کلنل هوس که از دوستان صمیمی خودش بود و او را مأمور کرد که نخست تکلیفی دشوار را انجام دهد و مطلب را بریان بگوید.

کلنل هوس شرح ملاقات را در یساده داشت های خود آورده است :

« بریان چون دید مأموریتی یافته‌ام که خود آرزو مندش بود ، بسیار پریشان و متأسف شد .
« من با گفتم که رئیس جمهور بر این عقیده است که اگر این امر را از ابتدا رسمیت و اهیتی بدهد دور از احتیاط خواهد بود اگر شما را می فرستاد چون شخصی معروف هستید همه انظار بسوی شما معطوف میگشت و هر کسی علت مسافرت شما را می پرسید . . . » مفهوم گفتار کلنل هوس این بود که شخص شما مهمتر از آنست که بجنیت مأموریتی او را بتوان فرستاد .
بریان خرسند و راضی شد .

کلنل هوس که مردی هوشیار و زیرک بود در این مورد یکی از اصول مهمی را که دایر مدار روابط افراد انسانی است بکار انداخت آن اصل این است
چنان کنید که مردمان از انجام خواهش شما خشنود باشند .

روزی که ویلسون **ماك آدو** را بهضویت کابینه خود دعوت کرد همین اصل را در نظر گرفت با اینکه خواهش او از ماك آدو تقاضای فداکاری و گذشتی نبود بلکه دعوت بامری محترم و افتخار آمیز بود ، رئیس جمهور طوری رفتار کرد که طرف از دو راه خشنود و سر مست الطاف او شده ماك آدو خود در این باب گوید :

« ویلسون بمن گفت که اگر من مقام وزیر خزانه داری را

در کابینه او پذیرم بی اندازه مشغوف و سعادتمند خواهد شد و یلسون در بیان مطلب شیوه بسیار شیرین و دل پذیری داشت در طی سخن چنین وانمود میکرد که اگر من این مقام شامخ را بپذیرم از طرف من نسبت باو لطفی مخصوصی شده است»

خطیبی را می شناسم که از هر جانب او را برای سخن رانی دعوت میکنند چون نمیتواند حواش همگان را بر آورد پیوسته مجبور است عذر بیاورد ولی این عذر ها را با چنان مهارتی می آورد که تقاضا کننده با وجود محرومیت ، خرسند و مسرور از پیش او میرود . چه میکند ؟ طبعاً باین اکتفا نمی نماید که بگوید کار من فوق العاده زیاد است و . . . خیر - بلکه پس از ادای تشکر و ابراز نهایت تأسف از اینکه نمیتواند تقاضا را بپذیرد بی درنگ شخصی دیگر را بجای خود معرفی می کند خلاصه تقاضا کننده را مجال نمیدهد که تلخی مضایقه او را بجشد فوراً فکر او را متوجه سخن ران دیگر میکند مثلاً می گوید :

» چرا دوست من **کلولاند روجرز** صاحب مجله

بروکلاین ایگل را دعوت نمیکند ؟ یا اینکه **گی هیکوک** را نمیخوانید که پانزده سال بسمت روزنامه نگاری در پاریس بسر برده و هزاران نکته مہیج و دلپذیر بغاطر دارد . . و یا به **لیونیک استون لانک فیلو** مراجعه میکنید میدانید که او يك رشته پیام اعلی دارد که مربوط بشکار های بزرگ در هندوستان است . . . »
و مانند اینها . . .

مستر وانت مدیر چاپخانه بزرگی در نیویورک مکانیسینی داشت که میخواست هر طور هست طرز فکرش را عوض کند این

مرد که بایستی شب و روز مراقب عده زیادی ماشین های مختلف مطبوعه باشد که هرگز از کار نمی ایستند پیوسته از سختی کار و درازی ساعات اشتغال خود مینالید و تقاضای کمکی میکرد که بنوبت مشغول شوند .

مستر وانت دستیاری باو نداد و مقدار کارش را نکاست و از مدت خدمت شبانه روزش کم نکرد با وجود این او را خرسند ساخت - چه کرد ؟ اطاقی مخصوص باو داد که کسی در آن شرکت نداشت و لوحی بر در آن نصب کرد با این عبارت : « مدیر شعبه مراقبت » حال دیگر آن مکانیسن از جمله زیر دستان نیست که هر کسی بتواند باو تحکمی کند خود مدیر شعبه ایست رئیس کل لیاقت او را تصدیق کرده و اهمیت او را یافته است پس بدلخوشی این عنوان جدید خرسند و شادمان بکار خود پرداخت و شکایتی ازوشنیده نشد شاید این مطلب بنظر تان سبک و بی مایه بیاید ؟ همین

اعتراض را بناپلئون کردند در وقتی که درجه **لژیون دنور** را وضع نمود و هزار و بانصد نشان صلیب سربازان خود عطا کرد و هیجده تن از سرداران خود را مارشال دو فرانس خواند و افواج خود را سپاه بزرگ نام نهاد . در جواب اشخاصیکه بکار او میخندیدند که پاداش پهلوانان رنج کش خود را با بازیچه های کورکانه می دهد ناپلئون گفت « مردمان با بازیچه اداره می شوند . »

کار را از ناپلئون بیاموزیم در اطراف خود عنوانها و امتیازها بیاشیم تا همان نتیجه که او گرفت بگیریم و بر کار خود تسلط یابیم

یکی از دوستان من جنت خانم ده پیش از این هم او را نام برده ام در برابرخانه خود باغچه زیبایی داشت که ولگردان شهر هر روز آنرا لگد کوب و خراب میکردند ملامت و سرزنش و تهدید سودی نمی بخشید خانم ناچار شیوه دیگر بکار برد یکی از جسور ترین ولگردان را که از همه بیشتر زیان وارد میکرد پیش خواند و او را بازرس قرار داد و مأمور کرد که هر کس پادر باغچه بگذارد او را براند و اغماض نکند یکباره مسئله حل شد بازرس آتشی بزرگ در پشت عمارت بر افروخت و سیخی آهنین را در آتش سرخ کرد و هر طفلی را که بباعچه نزدیک می شد بداغ کردن تهدید می نمود

طبیعت انسان چنین است پس برای اینکه کسی را بدون اینکه خشنک یا آزرده شود اصلاح کنید

چنان رفتار کنید که با مسرت و حشودی تقاضای

شما را انجام دهد

این است دستور نهم

وسایل نه گانه اصلاح مردمان بدون

اینکه خشمناک یا آزرده شوند

اگر میخواهید رفتار کسی را تغییر دهید این دستور ها را بکار برید :

- ۱ - نخست از روی صدق و صفا او را بستانید .
- ۲ - خطاها و عیب ها را بطور غیر مستقیم خاطر نشان کنید .
- ۳ - پیش از انتقاد و عیب جوئی بعضی از خطاهای خود معترف شوید .
- ۴ - حکم مستقیم مدهید مطلب را تلقین کنید و بصورت پرسش ادا نمایید
- ۵ - خود خواهی او را مراعات کنید بگذارید حیثیت خود را نگاهدارد .
- ۶ - کوششهای او را عادلانه قدردانی کنید کمترین به شرف او را بستانید بشرط آنکه تمجید شما صمیمانه و جوانمردانه باشد .
- ۷ - او را وا دارید که خود را شایسته نام و شهرت نیکی کند .
- ۸ - عیبی را که میخواهید رفع نماید، کاری را که میخواهید تحصیل کنید ، آسان جلوه دهید .
- ۹ - چنان رفتار کنید که با شغف و خرسندی تقاضای شما را انجام دهند .

بخش پنجم

چند نامه به یحییٰ بن آدم

میدانم که هنگام خواندن این عنوان چه فکر میکنید با خود میگوئید . « این چه مهملاتی است ؟ از صد فرسنگ بوی شارلاتانی و حقه بازی از آن بهشام میرسد »

اگر واقعاً چنین فکری برای شما بیاید کاملاً بجا خواهد بود پانزده سال پیش من نیز اگر چنین عنوانی بر میخوردم همین قسم اندیشه میکردم . شما دیرباور و بی اعتقاد باین قبیل معانی هستید بسیار خوب من مردمان شك و دیرباور را دوست دارم زیرا که از مردم شهرستان میسوری هستم و همین کافی است (۱) از این گذشته من مدعیم که ترقیات فکربشری مرهون مردمان دیرباور و کنجکاو است که تاجیزی با دلیل و برهان همراه نباشد آنرا نمی پذیرند . میخواهم بی پرده با شما سخن بگویم آیا صفت معجز آمیز برای ادای مقصود کافی است ؟ - خیر درست حق مطلب را ادا نمیکند حقیقت امر بالاتر و شدیدتر از آن است بعضی از نامه های

(۱) در میان مردم آمریکا اهالی شهرستان میسوری معروف

بشك و تردید هستند و هیچ چیز را بی دلیل باور نمیکنند .

این فصل اثری بخشیده اند که دوبار از معجزه بالاتر است و از اینرو آنها را معجز مکرر نام داده‌اند میدانید چه شخصی این نام را برای آنها قائل شده است ؟ **مستر کن دایک** یکی از مشهور ترین کارشناسان آمریکا در مسئله فروش کالا که شرکت **جانس مان ویل** او را به مدیریت شعبه بازرگانی خود اختیار کرد و این شرکت بزرگی است برای ساختن سقفهای ناسوز . مسردایک امروز رئیس دایره انتشارات کمپانی **کولگیت پالمولیوویت** است و در ضمن مدیریت انجمن ملی خبرگزاران را نیز دارد .

مستر دایک که مدیر کل فروش بود هر سال پرسشنامه‌هایی نزد عامل‌های جزء فروش شهرسماها میفرستاد و مطالبی از آنها می‌پرسید که جزو مدو ترقی و منزل فروش معلوم گردد لکن فروشندگان جواب کافی باو نمیدادند از صد پرسشنامه فقط پنج ناهشت پاسخ باو می‌رسید و باقی بی‌جواب می‌ماند بنا براین تجربه ، مسردایک وصول پانزده جواب در صد سؤال را امری فوق‌العاده می‌پنداشت و ۲۰ جواب را معجز و کرامت حساب میکرد .

با وجود این یکی از نامه‌های مسردایک که بعداً ترانقل میکنیم ۴۲ در صد جواب گرفت و در واقع دو برابر یک معجز عمل کرد

این فیل بشارت را که متکی بآمار است نمی‌توان با حرکت شانه و گردن اسکار کرد از این گذشته تأثیر نامه مذکور امری استثنائی و اتفاقی نبود چندین نامه دیگر هم که بهمان طرز نوشته شد بهمان نتیجه رسید .

این نتایج را بچه میتوان حمل کرد ؟ - کلام مسردایک را

بشنویم بهتر است

« بعد از آنکه چندی در درسهای مستر دیل کارنگی حاضر شدم و اسرار تعالیم او را بعمل گذاشتم موفق گشتم که تأثیرات نامه‌های خود را باین پایه حیرت بخش برسانم ملتفت شدم که براهین و دلایلی که تا آنوقت بکار میبردیم هیچ بود پس تعالیم این کلاس را بکار بستم و پاسخ نامه‌های من به ۵۰ در صد و ۸۰ در صد بالغ شد .

این است آن نامه معجز آمیز که ذیلا نگاشته میشود اسم اعظمی که در مطاوی آن نهفته عبارت از این است که نویسنده از مخاطب تقاضای انجام خدمتی میکند و همین تقاضا اهمیت طرف را برای خودش محسوس میسازد .

در اینجا پس از هر جمله سطری چند بصورت تفسیر مینویسیم که نکات مکتوب روشن تر شود .

مستر جان بلاک شهر بلانک و یل شهرستان ایندیانا (آمریکا)

مستر بلانک عزیزم میتوانید مرا از يك گرفتاری

نجات بدهید؟.....

(حال باید اوضاع و احوال را در برابر خود مجسم کرد بازندگان حفیری از ساکنان قصبه آریزونا که این نامه خطاب باو است کاغذ را می گشاید و امضای مدیر یکی از بزرگترین بنگاه های خبرگزاری نیویورک را در پای آن می بیند و در عبارت اول ملاحظه می کند که نویسنده انجام خدمتی را از او تقاضا کرده است قطعا آن بازندگان با خود چنین میگوید : « ۰۰۰ اگر این مرد

گرفتاری دارد حق داشته است که بمن مراجعه کرده است من همیشه مایل بوده ام که خدمتی بخلق یکنم . . . بینم گرفتاریش چیست ؟ »)

سال گذشته من هیئت مدیران شرکت خودمانرا متقاعد کردم که بهترین وسیله بهبود کار عمال فروش این است که شرکت با جد و جهد فوق العاده مشغول فروش مستقیم گردد و هزینه این اقدامات را هم از صندوق مرکزی پردازد ♦

(آن بازرگان مسلماً باخود گفته است . « البته که شرکت باید مصارف این کار را تمام از عهده بر آید زیرا که همه فواید بحیب او میرود و ملیون ها از این راه سود میبرد در صورتیکه من باید پیوسته عرق بریزم و شاهـی شاهـی جمع کنم بقیه را بخوانیم . . . »

من اخیراً پرسشنامه‌ئی به ۱۶۰۰ عامل فروش که از این عمل سود برده‌اند فرستادم و بنابر پاسخهای بسیاری که رسیده است معلوم نمودم که از این اقدام کاملاً رضایت دارند ♦

بدین سبب ما نقشه جدیدی برای فروش مستقیم طرح ریخته ایم یقیناً بیش از ترتیب سابق مطبوع شما خواهد شد ♦

اما امروز صبح که رئیس شرکت و من گزارش های اقدام سال قبل را رسیدگی می کردیم رئیس از من تقاضا کرد که بتحقیق معلوم نمایم از برکت

اقدام سال پیش چند فقره سفارش جدید بشما رسیده است برای دادن چنین جوابی طبعاً باید بشما متوسل گردم ♦

(عجب عبارت دلپذیری . « طبعاً باید بشما متوسل گردم » بازرگان با خود گفت این مرد مطالب معقول صحیحی میگوید و چنانکه شاید و باید عقل و هوش مشتریان و عاملان فروش خود را اهمیت میدهد و قدر می داند در اینجا موجه باید بود که مسرر دایک وقت خود را در ذکر اهمیت تجارتخانه خود تلف نمیکند بلکه بطرف می فهماند که چقدر آراء او را مقتنم بشمارد باطلاعات او تکیه دارد و صریحاً باو مینویسد که بدون مساعدت وی نخواهد توانست گزارش جامعی رئیس شرکت بقدیم نماید)

باری آنچه از شما تقاضا داریم این است که:

۱ - در روی ورقه پیوسته عده سفارش های سقف

پوشی یا مرمت بام که بنظر تان مربوط باقدام سال گذشته است قید نمائید .

۲ - تاحدی که میتوانید ارزش کلی این سفارش ها

را معین فرمائید ♦

اگر بتوانید چنین لطفی بکنید بی اندازه برای

من سودمند و گرانبهاست و از صمیم قلب سپاسگزار و ممنون مراحم شما خواهم بود ♦

خلص صمیمی ♦♦♦

(ملاحظه کنید که در عبارت آخر نامه چگونه عرض امتنان

و بیان سپاس می کند و از زحمات طرف قدر دانی مینماید . . .)

این نامه می بسیار ساده است با وجود این معجزاتی ظاهر کرده است. چرا؟ برای اینکه از مغاطب تقاضای لطف و تمنای مساعدتی کرده است و باین وسیله برای طرف اهمیت و اعتباری قائل گشته است.

این قسم حیلۀ مجاز و تدبیر مشروع همیشه به نتیجه میرسد بنیامین فرانکلن همین تدبیر را بکار برد تا خصمی قوی را مبدل بدوستی صمیمی کرد و با پایان حیات از دوستی او بر خوردار شد. فرانکلن در ایام جوانی همهٔ بس انداز خود را صرف تأسیس چاپخانه می کرد و چون موفق شد که منشی کنگره فیلادلفی گردد در این مقام ناظر و بازرس همهٔ مطبوعات و انتشارات رسمی شد. این مقام بسیار مهم و سودمند بود و فرانکلن در حفظ آن جد بلیغ بخرج میداد متأسفانه در مجلس دشمنی سخت داشت از متنفذین محل که بسیار توانگر بود و کینهٔ او را در دل داشت حتی يك بار هم در حین سخن رانی در مجلس علناً او را مورد حمله قرار داده بود.

این امر برای فرانکلن خطرناك بود مصمم شد که محبت او را بسوی خود جلب کند اما کاری سهل نبود نخست در صدد بر آمد که از راه ستایش و تمجید در آید اما متوجه شد که این شیوه طرف را بدگمان خواهد کرد و شاید موجب افزایش کینهٔ او شود.

فرانکلن خردمند تر و زیرك تر از آن بود که چنین خطائی در معاشرت مرتکب شود پس کاملاً نعل وارونه زد و عمل بعکس نمود و يك روز از آن شخص تقاضای مساعدتی کرد بصور میکنید

که مثلاً ده دلار وام خواست ؟ - خیر بلکه تمنای لطف و عنایتی خاص نمود که مورد پسند شد زیرا که تلمیحا حکایت از فرط اعتقاد فرانکلن نسبت بذوق و علم طرف می نمود باقی قصه را از خود فرانکلن باید شنید .

« شنیده بودم که این شخص در کتابخانه خود کتابی نادر الوجود و بسیار عجیب دارد پس نامه‌ای باو نوشته اظهار میل بخواندن آن کردم و منی نمودم که برای چند روز آنرا بمن امانت بدهد .
« بیدرنک کتاب را نزد من فرستاد و من بعد از يك هفته آنرا پس فرستاده نامه‌ای در اظهار تشکر از بذل چنین مساعدنی باو نوشتم

« چون در کنگره بهم رسیدیم او را دیدم که با کمال ادب با من بنای صحبت گذاشت (تا آنروز يك کلمه هم با من حرف نزده بود) بعد از آن تاریخ در هر پيش آمدی سعی میکرد که بمن خدمتی بکند رفته رفته ازدوستان صمیمی شدیم و این محبت و علاقه تاروژی که جهان را وداع گفت سرد نشد »

اکنون صد و پنجاه سال است که فرانکلن از دنیا رفته است اما فلسفه او هر روز معجزی می کند این فلسفه را یکی از شاگردان من **مستر آلبر آمسل** بعمل گذاشت و کامیاب شد .

سالها مسنر آمسل میخواست در شرکت بزرگ سرب **بروکلمین** که بازاری رایج و اعتباری سرشار و مشتری بسیار داشت راهی پیدا کند اما دشواری نداشت و مدیر شرکت مردی تلخ و سختگیر بود بعضی اینکه بیچاره مسنر آمسل وارد دفتر می شد مدیر بر صندلی خود تکیه داده سیگاری عظیم در گوشه لب نهاده

بنای ترشرومی و عربده میگذاشت و میگفت ؟ امروز خبری نیست
وقت خود و مرا تلف مکن برو دور شو »

مستر آمل روزی تدبیر دیگر بکاربرد که اولاً بسفارش
خوبی نایل آمد و ثانیاً طرف را مبدل بدوست ساخت و ثالثاً زمینه
فواید دیگر در معاملات آئینده بدست آورد

مستر آمل نماینده کارخانه آلات بهداشت بود و میخواست
در قصبه **کوئینز و یلیج** واقع در جزیره دراز شعبه باز کند و با
صاحب ملک مشغول گفتگو بود این محل را مدیر شرکت سرب
خوب میشناخت و مشتری بسیار در آنجا داشت پس روزی نزد آن مدیر
رفت و بدون اینکه مجال گفتگویی بدهد باو گفت مستر
امروز برای فروش چیزی نزد شما نیامده ام فقط می خواهم از
سرکار تحصیل اطلاعی بکنم . . . آیا ممکن است یک دفیعه توجه
بفرمائید ؟

مدیر غرضی کرد و سیکار را از کنجی بکنج دیگر لرب برد
و گفت : « به ینیم مطلب چیست . . . مقصود را بیان کن گوش
میدهم »

مستر آمل گفت : « تجارتخانه ما میخواهد شعبه می در
قریه کوئینز و یلیج باز کند و شما بهتر از هر کس این ناحیه را می
شناسید از این رو بخود اجازه داده ام که با شما مشورت کنم این
فکر را می پسندید خیال خوبی هست یا نه

وضع جدیدی پیش آمده بود سالها آقای مدیر با اظهار
خشونت نسبت بمعامله گران و داد و فریاد و برود و رشو گرفتن اهمیت
و قدرت خود را ثابت میکرد اما این بار کسی آمده بود که از او

رای بی بخواهد نماینده تجارتخانه بزرگی نظر او را جویا میشد که
بمدیران شرکت خود ابلاغ کند

مدیر بر خاست و یک صندلی پیش کشید و گفت « بفرمائید
و درست یکساعت راجع بمافع آن معامله سخن رانی کرد نه تنها
وضع مکان مغایزه راستود بلکه طرحی راهم برای خرید محل و
بیه انبار کالا و طریقی نیل بمقصود پیشنهاد کرد و با دادن پندی
چند بمسئر آمسِل که از بازرگانان معروف بود در خصوص پیش
رفت کار تجارتخانه اش اهمیت و بسط نظرو وفور اطلاع خود را به
ثبوت رسانید بعد از این گفگو مدیر وازد مذاکرات خصوصی
شد و راجع بحوادث خانوادگی خود بنای درد دل گذاشت
مسئر آمسِل گوید آروز چون بیرون آمدم نه تنها
سفارشی شایان در بغل داشتم بلکه پایه دوسی استواری گذاشته
بودم امروز آن شخص که هنگام دبدن می دندان هارا از خشم
بهم می مالید از رفیعان صمیمی و شرکای بازی گلف من شده است
و علت این تعبیر حال همانا تقاضای مساعدتی است که حس خود پسندی
او را متعش ساخت .

اکنون نامه دیگر از مستر دایک را ببینیم که باچه مهارتی
اصول یاد کرده را در آن بکار بسته است
چند سال پیش از این مستر دایک بسیار مسالم بود زیرا که
مقاطع کاران و بازرگانان و معمارانیکه بانبگاه او طرف بودند جوابی
پرسشنامه هایش نمیدادند

از صدنامه او یکی بیشتر جواب نمی یافت آرزو داشت که
دو الی سه جواب در برابر صدنامه اوداده شود و اگر عده جواب

بده در صد بالغ میشد آنرا معجزی بزرگ می‌پنداشت نامه می که در اینجا نقل میکنیم ۵۰ در صد مقرون بجواب شد در واقع پنج برابر حدیکه برای معجزه قائل شده بود حاصل آمد آن هم چیه جوابهایی ! هر يك دوتاسه صفحه پر از شوق و شور و محبت سرشار و نصایح سود بخش '

اینك متن نامه را نقل میکنم و باید منوجه باشید که تقریباً نظیر همان مکتوبی است که پیشتر ذکر و تجزیه نموده ایم بدقت این عبارات را بنگرید و احساساتی را که در طرف بولید کرده است در ذهن خود تصویر کنید و علت اینکه پنج برابر از حد اعجاز نافذتر شده است کشف نمائید .

مستر جان دو خیابان دو شماره ۶۱۷ دوویل

عزیز من مستر دو .

» آیا ممکن است مساعدت مختصری بمن بفرمائید ؟

» فریب نکسال است مدیران شرکت خود را واداشته‌ام که

اجازه طبع و نشر کاتالوکی کامل از همه آلات و ابزار و مواد و مصالح ما بدهند بنحوی که طریق استعمال و اندازه هر يك اراشیاء در آن ذکر شده باشد و معماران را سودمند افتد لذا يك نسخه از آن را تقدیم میدارم این فهرست در نوع خود بی سابقه است

» هر روز مقدار موجودی ما از این کاتالوک ها کمتر میشود

و هیئت مدیران شرکت بی میل نیستند که اجازه تجدید طبع بدهند مشروط بر اینکه من بآنان ثابت نمایم که این کاتالوک خدمتی را که از آن انتظار داشته ایم انجام داده است .

» طبعاً در چنین پیش آمدی باید بشما مراجعه و کسب نظر

و اطلاع نمایم میل دارید میان ما داوری کنید و مثل ۴۹ مهندس دیگر که در نقاط مختلف هستند رأی خود را ابراز دارید ؟

« برای سهل کردن زحمات شما در پشت همین ورفه چند سؤال بسیار ساده یادداشت کرده ام با نوشتن پاسخ آن ها نسبت بشخص من مساعدت و لطف خاصی فرموده اید مخصوصاً اگر توضیح و تفسیری هم بنظرتان برسد ملحق بجواب نموده در پاکت تمر داری که در جوف است بگذارید و بفرستید بیشتر ممنون خواهم شد .

« لازم بذکر نیست که این اقدام برای شما بهیچوجه الزامی نمی آورد در اظهار نظر مختارید اگر باید اصلاً این کاتالوک را ترك کنیم یا در طبع جدید از نظریات سودمند شما استفاده نمایم بی تردید اظهار فرمائید در هر حال مطمئن باشید که از معاونت و معاضدت شما من شخصاً کمال امتنان خواهم داشت .

« در پایان تمنی دارم مراتب تشکر و احساسات صمیمانه مرا بپذیرد .

امضاء کن دایک

مدیر بازرگانی

* * *

در اینجا سطری چند بعنوان اخطار و اعلام مینویسم . می دانم که بعض اشخاص پس از خواندن این نامه ها خواهند کوشید که بطور سطحی از آنها تقلید کنند و با تصنع اسلوب آنها را بکار ببرند سعی خواهند کرد که طرف خود را نه بوسیله تحسین صادقانه و امتنان صمیمانه بلکه با تملق دروغ آمیز و چاپلوسی نفرت انگیز بفریبند در این صورت باید آگاه باشند که هرگز تیر مردشان بهدف نخواهد رسید .

انسان همانقدر که از تمجید و تحسین و احترام نرم و رام
میشود همان قدر از تملق و چاپلوسی و تزویر میگریزد و منزجر
میگردد.

باز هم این نکته را تکرار میکنم. **اسلوب هاوشیوه**
هائی که در این کتاب شرح داده شده است نتیجه نخواهد
رسید مگر آنگاه که از قلبی صاف و اندیشه‌نی پاک از
روی صداقت و صمیمیت صادر شود.

تداییری که بشما می‌آموزم حقه بازی و پشت هم اندازی
نیست بلکه طرزجدیدی از آداب معاشرت و فلسفه تازه ایست مستخرج
از حقایق زندگی بشری.

بخش ششم

پندی چند برای بقای نیک بختی

در خانواده

فصل اول

چگونه سعادت را آسایش خانوادگی در

هزار نیستی مدفون میشود

در سال ۱۸۵۲ ناپولئون سوم پادشاه فرانسه عاشق کنسلی دو تبا شد که اوژنی اینیاس اوگوستین دو و نیتیجو (۱) نام داشت و در حسن و دلبری طای بود ناپولئون بعد از گرفتن این دختر مورد ملامت ندیمان و آشنایان خود شد که میگفتند اوژنی باوجود کمال و جاهت چون از دودمانی مجهول و دختر یکی از کنت‌های گمنام اسپانیا است شایسته همسری پادشاه نیست

ناپولئون که مفتون زیبایی و جوانی و طنازی و عشوه‌سازی او بود در پاسخ می گفت « چه باك من زنی را که شناخته و دوست داشته ام بر زنان نا شناختی که مراد شماست ترجیح داده ام ».

محبت او بجدی بود که با همه فرانسه ایستادگی کرد و مقصود خود را انجام داد .

(۱) تبا از نواحی اندلس اسپانیا است .

ناپولئون و زرش از نعمت صحت و ثروت و قدرت و وجاهت و
 افتخارات و عشق و محبت که لازمه سعادت و مایه نیکبختی در
 زناشویی است بر خوردار بودند گفنی هرگز شعله سعادت ازدواج
 و همسری با چنین تابش و حرارتی در جهان پرتو نینداخته است
 اما افسوس بزودی این شعله درخشان لرزید و زرد و سرخ
 شد و خاموش گردید ناپولئون توانست که اوژنی را بمقام امپراتریس
 برساند لکن همه قوت و قدرت و جاه و مال او نتوانست اخلاق این
 زن را تغییر دهد

اوژنی حسود بود و در آتش بدگمانی می سوخت پیوسته
 امپراطور را معذب میساخت فرمان های او را بیاد ریشخند می
 گرفت یکدقیقه آسایش و يك لحظه آرامش و استقلال برای او
 باقی نمیگذاشت هنگامی که شاه در دفتر خود مشغول رسیدگی
 بامور کشور بود سرزده داخل میشد و مذاکرات او را هر قدر هم
 مهم بود قطع میکرد ، هرگز ناپلئون را تنها نمیگذاشت مبادا
 بازن دیگر هم کلام شود

غالباً اوژنی نزد خواهر خود رفته از رفتار شوهرش شکوه
 آغاز و ناله و زاری ساز میکرد - روزی بطور ناگهان در کتابخانه
 ناپلئون را غفلاً بار نمود و بنای فحاشی گذاشت خلاصه امپراطور
 فرانسه با داشتن چندین قصر و کاخ مجلل حتی ففسه نمی یافت
 که يك لمحه در آن نفسی بر راحتی بر آورد
 چه شد ؟

باسخ این سؤال را که از کتاب دلبذر **رین هارد** موسوم به
 «ناپولئون و اوژنی - نمایش خنده انگیز و گریه خیز يك امپراتور»

استخراج شده است ملاحظه کنید:

«نتیجه این شد که ناپلئون پس از آن بیست و سه سال در پنهانی بیرون میرفت شب کلاهی از نمد لطیف بر سر می نهاد و تا روی ابروان فرو میکشید و بهمراهی یکی از خواص خود واقفاً بملاقات زنی که منتظر او بود میشتافت . . . و گاهی هم در کوچه هائیکه سلاطین جز در کتاب نام آنها را نمی بینند تفکر کنان قدم میزد . . .»

این بود آنچه اورنی از ستیزه های خود بدست آورد . با اینکه ملکه فرانسه بود یا اینکه زیبارین زنان جهان بود متأسفانه نه سلطنت نه وجاهت نتوانست لطیفه عشق را که از سمیزه و حسد مسموم شده بود نجات بخشد . بلی او زنی هم مثل **ایوب** سربسوی آسمان میکرد و می نالید که «خدا یا آمد ب سرم هر آنچه میترسیدم» ولی بیچاره زن نمیدانست که بلا را بدست خود بر سر خویش فرو کشیده است مایه این بدبختی رشک و شکایت و ستیزه و جهالت خود او بوده است

شکایت و ناسازگاری و همت بستن از همه سلاحهای برنده که مالکان عداوت برای قطع رشته محبت احباب اختراع کرده اند زهر آلودتر و قاتل تر است تأثیرش حمی است چنانکه زهر مار کبرا بی شك کشنده است این شیوه نیز در حیات زناشوئی هادم لذات و دروازه ممات است

زن **کنت تولستوی** باین حقیقت پی برد اما وقتی دریغ گفت که تیر از کمان گذشته بود پیش از مردن رو بدخترانش کرده گفت «این منم که هلاک پدرتان را باعث شده ام.» دختران

تولستوی نتوانستند جوابی باین کلام مادر بدهند زیرا که گریه آنان را مجال نمیداد اما میدانستند که مادر راست میگوید فی الحقیقه با شکایات و منازعات و ناسزاها و ستیزه های بی پایان خود پدر نام دارشان را بهلاکت رسانیده است .

باید دانست که کنت تولستوی و زنش دارای همه شرایط نیکبختی بودند . تولستوی یکی از مشهورترین نویسندگان جهان بود این زن و شوهر علاوه بر عظمت مقام وصیت عالم گیر صاحب مالی سرشار و مربیه اجتماعی و اولاد بسیار بودند در ابتدا نیک بختی آنان بعدی بود که خودنیز از چشم زخم زمانه هراس داشتند و از آسیب عین الکمال بر خویش میلرزیدند گاه گاهی آن جفت پاک متفقا بزانو در می آمدند و از درگاه خدای تعالی بقای دوران سعادت را خواستار می گشتند

پس از روز کاری حادثه می عجیب رخ داد رفته رفته تولستوی را احوال مبدل گردید و شخصی دیگر شد از تالیف کتب جلیل الفدر خود شرمیده و بشیمان گشت و اوفات را صرف نگارش رسالاتی در موعظه و اندرز کرد جهانیان را بصلاح و سلام و ترك جنك و رفع فقر خواند . در این رسایل باعتراف گناهان خود پرداخت و پس از آنکه اقرار کرد که در جوانی مرتکب گناهان صغیره و کبیره حتی قتل نفس شده است تصمیم گرفت که قدم بقدم از پی مسیح سلوک کند و کلام او را رهنمای خویش سازد پس همه مال و ملک خویش را تقسیم کرد و بفقر و بینوائی نن در داد در کشت زارها بکار کردن پرداخت در جنگلهایزم شکنی پیشه گرفت و در مزارع همت بیریدن و خرمن کردن بونجه

و گندم گماشت بدست خود کفش ساخت و حجره خویش را جاروب کرد در کاسه‌ای چوبین غذا خورد و سعی کرد که دشمنان را دوست بدارد

زندگی تولستوی پرده‌ئی مصیبت بار و نمایشی ناهنجار شد اصل ناسازگاری در خانه بود زنش شیفته جاه و مال بود و او از این دو بیزاری داشت زنش عاشق احترامات و افتخارات و مایل به معاشرت و دخول در مجامع بود اما تولستوی از این لذات بی مایه بهره‌مندی برد رنش بزرو گوهر و لباس شوکت و فردلبستگی داشت و او معتقد بود که توانگری ذنبی لایفراست

سالها مادام تولستوی اب از شکایت و ستیزه و ملامت و سرزنش نسبت طوفانها بر انگیخت و عریده ها کرد زیرا که تولستوی کتب خود را بناشران کتاب و می‌گذاشت و هیچ حقی نمی گرفت هر وقت بکه تولستوی در معادل این ملامت ها و نزاع ها اندك مقاومت می بخرج میداد رنش مانند دیوانگان بحال صرع می افتاد بر خاک می غلطید و شیشه ئی بر لب می گرفت و سوگند میخورد که خود را خواهد کشت یا در چاهی سرنگون خواهد کرد .

عاقبت کار بجائی کشید که تولستوی دیگر تاب ملاقات زنش را نداشت و آن محتبی که در آغاز همسری آن را دلباخته یکدیگر کرده بود بکلی محو شد

گاهی در اثنای شب آن بیرزن مهجور و متروک که تشنه محبت و انس بود نزد شوهرش می آمد و در کنار او زانو میزد و در خواست میکرد که سطری چند از کلمات آبدار و جملات لذت

باری که نیم قرن پیش در حق او و بیاد او در دفتر خاطرات خود نوشته است بر خواند با تجدید این ایام سپری شده که دبگر باز کشتی نداشت هر دو اشک حسرت بر خسار میباریدند افسوس که حقیقت حیات با خیالات جوانی تفاوت بسیار داشت !

باری چون تولستوی بسن هشتاد و دو سالگی رسید دیگر در خود طافت تحمل اختلاف نظر خانوادگی را ندید . شبی از ماه اکتبر ۱۹۱۰ که برف میبارید از زن گریخته خود را بدست ظلمت و برودت هوا داد و هیچ ندانست که کجا میرود .

یازده روز پس از آن در ایستگاهی بمرض ذات الریه جان سپرد آخرین وصیش این بود که او را نزد زنش ببرند . این بود پاداشی که مادام تولستوی از ستیزه و خلاف و خشم و تهدید خود گرفت

شاید خواننده بگوید که این زن واقعاً حق داشته است شکایت کند . بسیار خوب اما سخن در این نیست مطلب این جاست که آن ملامت ها و شکایتهای او فایده می بخشید یا بالعکس کار را دشوار تر و حال را زارتر ساخت ؟

کننس تولستوی میگفت قطعاً در آن احوال دیوانه بوده ام ولی پشیمانی او سودی نداشت بوشداروئی بود که پس از مرگ بسهراب دهند .

بزرگترین مصیبت زندگی **لینکلن** هم ازدواج او بود باور کنید که مصیبت خانوادگی او صعب تر از قتل او باید محسوب شود در آن ساعت که **بوث** نام قاتل تیری خالی کرد لینکلن هیچ ملتفت نشد که چه میگردد اما در ظرف بیست و سه سال تقریباً هر

روز کام او از میوه نلخ زناشوئی زهر آلود بود در مدت يك ربع قرن مادام لینکلن شوهر را آماج تیر انتقاد و ملامت و ستیزه و شکایت قرار میداد .

هیچ روزی این زن لب از سر زنش و عیبجویی و نکته گیری نمی بست لینکلن پشتمی اندک بر آمده و حرکاتی بی تناسب و مضحک داشت زنش میخواست که او را بترك طبیعت وادارد از راه استهزاء حرکات او را تقلید میکرد گوشهای پهن او را که بابنا گوش زاویه قائمه تشکیل میداد پیاد ریشخند می گرفت مبکفت بینی تو بی تناسب و لب زیرینت درازتر از اندازه، دست ها و پایهایت از حد طبیعی طولیتر و سرب بسیار کوچک است !

خلاصه آراهام لینکلن و زنش **مارگی تود** از هر حیث مخالف یکدیگر بودند چه از لحاظ تربیت چه خلی و خو و چه سلیقه با هم متفاوت بودند و پیوسه نزاع داشتند یکی از نویسندگان احوال لینکلن گوید « فریاد های قوی و زنده حاتم لینکلن از میان خوابان شنیده میشد همه همسایگان از احوال غضب آلود او آگاه میگشند خشم او فقط بواسطه الفاظ ظاهر نمیشد بلکه آثار درشتی و غضبناکی او بطرق مختلف نمایان میگردد »

مثلا بعد از عروسی لینکلن و زنش در خانه خانمی بنام **ایرلی** که زن پزشکی در گذشته بود و پانسیون خانوادگی داشت اطفانی اجاره کردند .

صبحی بعد از صرف چاشت لینکلن حرکتی کرد چیزی گفت که خانم را ناپسند آمد و از جا بدر برد از فرط غضب بکلی از حال طبیعی

بیرونشد فنجان قهوه گرمی را برداشته بصورت شوهرش زددرحالی که همه پانسیون نشینان حضور داشتند .

لینکلن خاموش و سر افکنده ماند و از جای نجنبید و صاحب خانه دستمالی آورده روی و لباس لینکلن را پاك کرد .

حسد زن لینکلن چنان سخت و دهشتناك و سسکسرانه بود که امروز بعد از هفتاد و پنج سال هر کس حوادث عمر آنان را بخواند و بر مجالس ناگوار این زن و شوهر آگاه گردد ددچار حیرت و نفرت میشود . عاقبت کار این زن بدیوانگی کشید و معلوم شد که از ابتدای عمر حرکانش تابع این اسعداد بوده و مقدمات جنون در او ظهور میکرده است

این زن از رفتار خود نسبت بشوهرش چه نتیجه گرفت آیا توانست احوال لینکلن را مبدل سازد ؟ تنها اثری که در شوهرش کرد این بود که احساساتش را نسبت بهمسرش بغیر داد از او گریزان شد و تأسف خورد که چنین وصلی کرده است

جدائی این زن و شوهر سالها طول کشید لینکلن تنهایی و صعوبت زندگی در خارج شهر را بر فضای ناگوار خانه و ملاقات قرین بد خویش که عذابی الیم بود ترجیح میداد

نتیجۀ رفتار زن لینکلن و امپرا طریس اوژنی و کنتس تولستوی این بود که گفته شد سیل بد بختی را بسوی آنها کشانید و بنیان گرامی ترین چیز ها را که عشق و محبت باشد از بیخ بر کند .

یکی از وکلای معروف نیویورک بنام **بسی همبورگر** بعد از یازده سال خدمت، در دادگاه (روابط خانوادگی نیویورک) و

بررسی هزاران پرونده طلاق و متارکه ، چنین نتیجه گرفت که علت
عمده جدایی ها و بهم خوردن خانواده ها این است که مردان از
ستیزه و نزاع زنان خود بتك آمده بترك خانمان میگویند یکی
از نویسندگان گوید « زنان با چنك و ناخن قبری میکنند که
سعادت زناشوئی خود را در آن دفن کنند . »

بنابر این خانم ها اگر میخواهید بهجت و توافق نظر در خانه
شما بافی بماند این بند را پیروی کنید

از ملامت و ستیزه پرهیزید ♦

فصل دوم

دیگران را پنهان کرده هستند پذیرید

دیسرایی صدراعظم معروف انگلستان می گفت :
« من فابل ارتکاب بسی حرکات جنون آمیز هسنم ولی میکوشم که
از یکی از آنها اجتناب کنم و آن ازدواج عشقی است »

دیسرایی بعهده خود وفا کرد و ناسن سی و پنج سالگی عزب
ماند آنگاه بیوه زنی متمول را که پانزده سال از او بزرگتر بود
خواستگاری کرد و زنی گرفت که برف پنجاه سال عمر برگیسوانش
نشسته بود .

زن خوب می دانست که دیسرایی باو عشقی ندارد و فقط
برای پولش او را میگیرد از این جهت يك سال مهلت خواست تا
با دقت کافی در اخلاق و رفتار دیسرایی کنجکاوی کند بعد از انقضای
مدت مزاجت را پذیرفت .

این وصلت خیلی بسی نك و مادی بنظر می آمد و یکنوع
تجارتی محسوب میشود لکن یکی از سعادت مندترین و خوش ترین
پیوند هایی بشمار آید که در دفتر طوفان خیز ازدواج ثبت شده

بیوهٔ متمولی که دیسرائیلی اختیار کرد نه جوان بوده زیا
 نه معروف ، دریانانش غلط‌های فاحش تاریخی و ادبی ظاهر میگردید
 مثلا این زن نمیدانست که یونانیان مقدم بر رومیان بوده‌اند یا
 بعکس . در آرایش کمال‌بی‌سلیقگی نشان می‌داد ذوقش در ترین
 خانه بسیار عجیب و هولناک بود اما هنری داشت که شرط اعظم
 حیات زناشوئی است . میدانست که چگونه مردش را اداره کند
 هرگز سعی نمیکرد که خود را در هوش و فکر بیایه
 دیسرائیلی برساند بعد از طهرها که دیسرائیلی خسته و وامانده
 بخانه باز میگشت بجای افاده های دوش‌ها و فرمایشات شاهزاده
 خانم ها ، گفتار بی‌مایه و پر حرفی‌های بی اساس زن خودماری‌آن
 را گوش میداد و رفع خستگی میکرد هر روز بیشتر و بهتر از
 خانه وزندگی خود لذت میبرد زیرا که هیچ باری از این راه بر
 دوش او نبود در کمال آسایش در آن محیط آرام بسر میبرد و از
 خستگی های خارج می‌آسود در این فضای آسوده خود را محبوب
 بلکه معبود زنش مییافت در تاریخ زندگی این مرد بزرگ ساعت
 هائیکه دوخانه و در کنار زن سالمندش گذشته است شیرین ترین
 اوقات محسوب میشود هر روز بمحض اینکه جلسه پارلمان ختم
 میشد دیسرائیلی شتابان بخانه می‌آمد تا وفایع روز را برای زنش
 نقل کند نکتهٔ بسیار مهم و اساسی اینجاست که هرکاری که دیسرائیلی
 بیش میگرفت و هر قدمی که در سیاست بر میداشت زنش هرگز
 شکستی برای او فرض نمیکرد .
 مدت سه سال این زن برای دیسرائیلی میزیست و دقایق

عمر خود را وقف او میکرد اگر توجهی بشرون و مکنت خویش
 مینمود فقط برای مزید آسایش و راحت شوهر محبوبش بود محبت
 خالص همیشه جلب محبت میکند دیسرایلی بسی اندازه باین زن
 علاقه داشت روزی که دیسرایلی **لرد بی کنسلیلد** یافت شتابان
 بخانه دوید و زنش را در آغوش کشیده فریاد زد « عزیزم از امروز
تولیدی بی کنسلیلد شدی »

اگر این زن لغزشی میکرد خطایش هر چه بود دیسرایلی
 هرگز او را مورد ملامت و عیبجوئی قرار نمیداد هیچوقت کلمه می
 رنجش آرمیز بر زبان نمیراند و اگر کسی در حضور او اهانتی برنش
 روا میداشت بی اختیار از جای بر میجست و با عشو و وفائی وحشیانه
 بدفاع بر میخاست از کلمات دیسرایلی است که گوید « خدا یا
 مرد را موفق کن که چندان از زن گرفتن بیرهزد نازی کامل بدست
 آورد . . پروردگارا او را بیشتر نوفیق بده که چنین زنی را بتواند
 نگاهدارد »

ماری زنی کامل نبود لیکن این هنر را داشت که در ظرف
 سی سال از ستودن شوهرش خسته شد جز ذکر او چیزی بر زبان
 نراند و جز یاد او اندیشه‌ئی در دل نگذرانید نتیجه آن شد که
 دیسرایلی در حق او فرمود : « در این سی سال که همسریکدیگریم
 لحظه‌ئی از معاشرت او ملول نشده‌ام » دیسرایلی علناً بهر کس می
 گفت در عالم هیچکس در نظر من گرامی تر از زنم نیست و ماری
 مکرر بدوستان خود می گفت : « در سایه عطوفت شوهرم عمر من
 چون نماسبی بوده است که پرده‌های نیکبختی و شادمانی در آن
 بی. در پی میآمده است . »

دیسرائیلی هنگام مزاح گاهی بزنش میگفت : « میدانید
من تورافقط برای مکتنت گرفته‌ام » ماری پاسخ میداد « درست
است اما اگر امروز میخواستی این کار را از سر بگیری محرك تو
عشق میبود . آیا اینطور نیست »

دیسرائیلی همدین میکرد که وادعا چنین است
ماری زنی کامل نبود اما از عقل دیسرائیلی همین بس که
آن را چنانکه بود پذیرفت

هائری جیمس گفته است «نخستین دستوری که باید
در معاشرت با مردمان بکار بست این است که بگذاریم
هر طور که مطلوب آنهاست در سعادت بسر ببرند بشرط
آنکه طرز بهره‌مندی آنها از نیکبختی مزاحم و مصادم
طرزی که ما پیش گرفته‌ایم نگردد»
این قانونی است در معاشرت که هر کس باید آن را مکرر
بر زبان براند .

لولاند فوسفتروود در یکی از تألیفات خود می‌نویسد
« کامیابی در زناشویی بسته باین نیست که همسری از هر جهت کامل
عیار بدست آوریم بلکه در این است که خود را آن همسر کامل
عیار بسازیم »

بس اگر طالب نظم و وفای نام در خانه خود هستید .
**همسر خود را همانطور که هست بپذیرید و در
صدد تبدیل او بر می‌آید .**

فصل سوم

دست باین کار بزنید تا بزودی راه نور را

پیش، بگیرید (۱)

شدیدترین دشمن سیاسی دیسرایلی گلاستون بود
این دومرد در هر باب معاند و خصم یکدیگر بودند و در هیچ
رای و عقیده ای شرکت نداشتند جز در يك امر و آن سعادت نام
خانوادگی بود ،

گلاستون و زنش پنجاه و نه سال باهم زیستند و علاوه و
دلبستگی آنان ذره می سست نکشت من در عالم خیال گلاستون را
که لایعترین صدراعظم انگلستان بشمار می آمد در نظر میاورم که در
کنار بخاری دست زنش را گرفته برقص برخاسته و این بیت رامیسراید
شوهری بینوا و زنی زنده پوشیم

در راه های نیک و بد باهم بکوشیم

گلاستون که در سیاست پهلوانی هولناک و خصمی سختگیر

(۱) رنو شهری است در آمریکا که اکثر موارد طلاق را

در دادگاههای آنجا رسیدگی میکنند .

بود در خانه هرگز لب بعیبجویی و اعتراض نمی گشود بامدادان چون ازدفتر خود بزیر می آمد و اطاق غذا خوری را خالی و پریشان میدید و اهل منزل را هنوز در خواب میبافت کاری که میکرد خواندن آوازی مرموز بود هر صبح این آواز را عیسا میخواند مضمونش آنکه (ای خفتگان بدانید مشغولترین و پرکار ترین مرد انگلستان تنها در اطاق زیرین چشم براه صبحانه خود است) از فرط زرنگی و از کثرت ادب همواره خود را از انتقاد امور منزل نگاه میداشت

کاترین دوم ملکه روسیه نیز همین شیوه را اختیار کرده بود این ملکه فرمانفرمای کشوری محسوب میشد که در اروپا کسی بوسعت آن ندیده است مالک رقاب و صاحب اختیار جان و مال چندین ملبون رعیت بود این مردم و این کشور را با قدرت مطلق و استبداد بیرحمانه اداره میکرد بسی نفوس بی گناه را در لشکر کشی های یهوده بیادفنا داد و صدها دشمن راهدف نیرباران ساخت با وجود این اگر وقتی آشپزش کباب را می سوزانید هرگز شکایتی نمی نمود و بانبسی از روی اغماض آن را تناول می کرد؟

دوروتی دیکس نویسنده که در امر ازدواج کارشناس بود گوید . « بیش از نصف مزاجت هاقرین نا کامی میشود » و هم او گوید « اگر اینهمه کشتی امید و آرزو بساحل رنوافتاده و در هم میشکند سببش عادت ناهنجار و شوم انتقاد و نکته گیری زن و شوهر است » پس اگر میخواهید نیکبختی رادر خانواده خود مستدام کنید

از انتقاد و ملامت خود داری نمائید •

اگر گاهی مصمم شدید که طفلی را مورد توبیخ و تنبیه قرار دهید میدانید چه باید بکنید؟ شاید تصور میکنید که میخواهم بگویم صرف نظر نمائید. خیر بلکه توصیه میکنم که قلا این صفحات را که از آثار نویسنده نامدار **لیوینک استون لارند** است بخوانید نویسنده این خطاب را بکودک خردسال خود کرده ولی هر کس آن را خوانده است از سادگی و صمیمیت آن بلرزها افتاده است این معاله را در صد ها مجله و روزنامه نقل کردند و در رادیو منتشر نمودند و بزبانهای مختلف ترجمه کردند عنوانش « پدران فراموش میکنند... » اسب خطابی لطیف و مهیج و صمیمانه است بطفلی که در خواب است

« طفلك گوش كن ... بو خفته ئی و رخسارت را در زیر انگشان كوچكت پوشاده موهای مجعد طلائی بر پیشانی نمناك چسبیده است من آهسته خود را بخوابگاه تو رسانده ام... میخواهم در برابر تو اعترافی بکنم هم اکنون که در دفتر خود بخوابدن روزنامه مشغول بودم امواج ندامت بر من ناختن آورد .
« امروز قدری بانو بدرشتی رفتار کردم بامداد که تو برای

رفتن بمدرسه مهیا میشدی بتو پر خاش نمودم زیرا که دستمال نمناك را به بینی خود مالیدی ملامت کردم که کفشت واكس خورده نیست و چون بازیچه های خود را بر زمین افكندی از روی خشم بانگی بر تو زدم

« در وقت چاشت باز ترا بر عابت ترتیب و ادب متوجه کردم تو شیر را ریختی و لقمه ها را مضغ نکرده فرو میبردی آرنج ها

بر میز تکیه میدادی بیش از اندازه گره بر نان خود می مالیدی...
وقت رفتن بطرف من بر گشته دست را بنشانه و دایع حرکت دادی
و گفتی «خدا حافظ پدر!» من در جواب با ابروان در هم کشیده
گفتم «راست بایست؟»

«شب نیز همین بساط گسترده بود چون از کار بر گشتم
ترا در کوچه دیدم که گوی بازی میکردی و زانو بر خاک میمالیدی
و جورابت را پاره کرده بودی من ترا در حضور همسالان سر
افکنده کردم و ترا پیش انداخته بخانه آوردم... و در راه میگفتم
نمیدانی جوراب چقدر گران است اگر پول از کیسه خودت بود
پس از اینها دقت میکردی (آه بین فرزند چنین سخنی از پدری
بفرزندی!)»

«پس از آن بخاطر داری که چه شد؟ در حالی که سر
گرم کار بودم با بهایت شرم و احتیاط خود را مطلق دفر من انداختی
من سر برداشته بیصبرانه از تو پرسیدم «چه خبر است؟»

«تو پاسخی ندادی اما بی اختیار بجانب من دودی و دستانت
را بر گردنم حمایل کردی و با محبت و خلوصی که خداوند در قلب
و رویانده و سردی و خشونت من هم نمی توانست آن را بزمرد
کند مرا در آغوش خود فشردی... پس از آن رو بفرار نهادی
و من صدای پاهای کوچک ترا که از پله ها فرو میجست تا مدتی
می شنیدم.»

«آه فرزند آنوقت کتاب از دستم افتاد و واهمه هولناک
مرا فرو گرفت با خود گفتم مرض انتقاد و علت عیبجویی مرا پدری
بر خاشجو و زشتخو کرده است ترا تنبیه کردم که چرا طفل هستی!

نه این بود که بتو محبت نداشتم اما انتظار و توقعم بیش از اندازه عمر تو بود من تر با مقیاس تجارب سالیان دراز خود می‌سنجیدم

« غافل بودم که چه مایه فتوت و وظیفه شناسی و نجابت در باطن تو نهفته است دل کوچک تو مثل دامن سمیاه دم که از پشت کوهسار بر میخیزد روشن و پهن‌آور است گواه من همین بس که با آن همه درشتی باز هنگام خفتن پیش من آمدی و شب بخیرگفتی اکنون گذشته را از یاد ببرم... امشب من آمده‌ام با فرط‌پشیمانی وأسف در کنار بستر تو زانو زنم

« میدانم که در خوابی و اگر بیدار هم بودی همه این مطالب را درک میکردی فردا خواهی دید که پدری حقیقی و حسابی خواهم بود باز رفیق و همبازی و خواهم شد چون بخندی میخندم چون گریه کنی میگریم و اگر هوس یرخاش و ملامت در من پیدا شود زبانم را میگیرم و این عبارت را ورد زبان خود قرار میدهم .

« این طفلی بیس نیست این کودک کی خرد سال بیش نیست! »

« من گناهکارم با تو مانند مردی رفتار کرده‌ام اکنون که مرا

در بستر کوچکت می‌بینم که خسته و بی‌کس افتاده‌امی ملتفت میشوم که کودک کی شیر خوار هستی دیروز بود که در آغوش مادر میگریستی و سرب را بردوش او مینهادی ... توقع من از تو فوق طاققت بوده است ... خیلی بیش از استعداد تو انتظار داشته‌ام ... »

فصل چهارم

آزبچه زنان را متأثر میکند

از روزگار قدیم گل را زبان عشق و وسیله معاشرت دانسته اند این وسیله تعشوق گران قیمت نیست در گوشه هر خیابان می توان مقداری از آن را در ازاء مبلغی مختصر بدست آورد با وجود این حسرت و لثامتی که شوهران متوسط الحال در خریدن و تقدیم کردن گل بزبان خویش سان میدهند جرب بخش است کوئی گل گیاهی پر خار و موذی است یا در کمیابی در ردیف لاله مائی است که بر قله کوهستان آتاپ میروید و دست کس به آن نمی رسد .

چرا منتظرید که زنتان در بیمارستانی بیفتد تا آنگاه دسته گلی نثار او کنید ؟ چرا همین امشب چند دانه گل سرخ باو هدیه نمیرید ؟ تجربه کنید و از نتیجه مرا آگاه سازید .

زنان علاقه فوق العاده ای به جشن ولادت خود دارند باید تاریخ این ایام را بخاطر سپرد مرد ممکن است عمری دراز کند و هیچ يك از سنوات تاریخی را بخاطر نداشته باشد . برای يك

مرد آمریکایی حداقل لازم است که چهار سنه را از بر بداند ۱۴۹۲ سال کشف آمریکا ۱۷۷۶ سال استقلال ایالات متحده آمریکاناریخ تولد زنش و سنه ازدواج خودش اگر آموختن چهار سنه دشوار باشد میتواند از دو تاریخ نخستین بگذرد ولی هرگز نباید سالهای سوم و چهارم را فراموش کند.

یکی از قاضیان دادگاه شیکاگو که ۴۰۰۰ حکم طلاق و ۲۰۰۰ سند آشتی زن و شوهر بامضای او رسیده گوید: «اختلاف بین زوجین غالباً از مسائل بی اهمیت ناشی میشود گاهی همین قدر کافی است که زن هنگام بیرون رفتن شوهر از خانه دستی بنشانه وداع بجانب او حرکت دهد تا بسی رشته ها را از انقطاع مانع گردد.»

روبرت براونینگ که ازدواجش با الیزابت بارت یکی

از پیوندهای عاشقانه معروف است با وجود علقه محبتی که در میان بود هرگز فراموش نمیکرد که با عنایت های جزئی آتش عشق زنش را نسبت بخود تیز تر سازد.

بسیار اشخاص توجهی باین ملاطفت های جزئی ندارند. با اینکه حیات زناشویی ترکیبی از همین عطوفت های ساده و عادی بیش نیست

در شهر رنو که دادگاههایش مخصوص محاکمه اختلافات زنان و شوهران است از آغاز تا پایان سال پی در پی و بی انقطاع احکام طلاق صادر میگردد در هر ساعت شش حکم طلاق داده می شود در واقع هرده دقیقه يك پیوند بریده میگردد آیا تصور می کنید که از این همه انفصال چند تا بسبب حوادث ناگوار و علل

معننی به رخ داده است ؟ خیلی کم . اگر میتوانستید در مجالس محاکمه حاضر شوید و صدها از دعاوی این همسران بدبخت را بشنوید ملتفت میشدید که امور جزئی در روابط زن و شوهر چقدر مهم و مؤثر می گردد و این شررهای ضعیف چه حریق های عظیمی برپا میکنند.

مرد باید همیشه کوششی را که زن برای زیبایی و آرایش خود میکند جایز بشمارد اما اکثر مردان فراموش میکنند که این طایفه چه دلبستگی و اهمیتی در امر توالد و بزرگ دارند . دو مرد و زن را فرض کنید که در خیابان بهم برسند در حالی که مردان بزحمت بصورت یکدیگر نگاه می اندازند زنها بدفت هرچه نامتر آرایش و لباس یگدیگر را بررسی میکنند مادر بزرگ من چند سال پیش در سن ۹۸ سالگی جهان را وداع گفت کمی قبل از وفاتش مایکی از عکسهای او را - که سی سال پیش برداشته شده بود با و ارائه دادیم چشم ضعیف او نمی توانست بدرستی چهره را تشخیص بدهد با وجود این تنها سؤالی که کرد این بود « آنروز چه پیراهنی در بر داشته ام ؟ » میبینید که این عجوز رنجور که باریک فرن بردوش او افتاده بود و حافظه اش چنان فتوری داشت که بزحمت دختران خود را تمیز میداد ، بچه چیز علاقه مند بود ؟

مردانی که این کتاب را میخوانند هیچ بخاطر ندارند که پنج سال پیش چه لباس و چه پیراهنی در بر داشته اند و آرزو مند هم نیستند که بدانند . . . اما زنان طور دیگرند و این صفتی است که شوهرانشان نباید هرگز از نظر دور بدارند .

مقراضی بر دارید این عبارت را بچینید و آنرا در میان آستر
کلاه یا روی آئینه خود جای بدهید تا هر بامداد بآن نظر کنید

«من دوبار از راه زندگی نمی گذرم پس هر
سعادت و هر خیر و بهجتی که باید با بناء نوع خود
برسانم در همین ایام معدود عمر است نباید هیچ چیز مرا
از انجام این تکلیف بازدارد زیرا که عمر دوباره نداده اند
کسی را» اگر میخواهید خانواده ای شاد و نیک بخت داشته
باشید :

نسبت بزن خود سراپا عنایت و توجه شوید .

فصل پنجم

اگر طالب سعادتید این دستور را از نظر دورمدارید

والتر دام روش موسیقی دان معروف و زنش همسرانی
هستند که علاقه و موافقت آنها در زندگی بی نظیر است سرنیکبختی
آنها چیست !

مادام **دامروش** این راز را چنین بیان میکند: «مسلمادر
زنشاشوئی نخستین امر مهم اختیار همسر شایسته است اما پس از
انتخاب مهمترین چیز ادبی است که باید میان مرد و زن باقی باشد
ای کاش زنان تازه عروس همان اعتناء و ادبی که نسبت به ییگانگان
اظهار میکنند بشوهر خود نیز نشان میدادند... زیرا که مرد عاقبت
از زن گستاخ و بی ادب خواهد گریخت...»

اهمال در ادب قاتل عشق است هر کس این را کمابیش دانسته
است با وجود این ما نسبت به مردم دیگر مؤدب تر از اعضاء خانواده
خود هستیم.

متلا هرگز این اندیشه در ما قوت نمیگیرد که کلام مهمان

خود را بریده باو بگوئیم: «آه خدایا باز میخواهی این قصه کهنه و داستان مکرر را بگوئی .» هیچوقت بخود اجازه نمیدهیم که نامه دیگران را باز کنیم یا برای دانستن اسرار شخصی آنان ابرام و اصرار بخرج بدهیم

دور وتی دیکس نویسنده معروف میگفت: « این امر غریب ولی معمول و متداول است که تنها اشخاصی که ما آنها را هدف کلمات ناهنجار قرار میدهیم و با نهایت خشونت و قساوت با آنان رفتار میکنیم درست همان افراد خانواده خودمان هستند یعنی وجود هایی که از هر کس بما نزدیک تر و در چشم ما عزیز ترند . »

یکی دیگر از نویسندگان گوید . « ادب صفتی است که ما را وامیدارد چشم از زرده های ویران و زشت و دیوار باغ بر گردانیده نظر خود را بدور بر متوجه کرده بتماشای گلهای رنگارنگ مشغول شویم »

در حیات زناشویی ادب چنان لازم است که روغن برای موتور .

یکی از رمان نویسان از ملول کردن متعلقان خود چنان احتراز داشت که اندیشه ها و احساسات غم آلود خود را هرگز بر ایشان ظاهر نمی ساخت و می گفت « از افسرده کردن آنان چه حاصل »

افسوس که مردمان متوسط چنین نمیکند اگر از شغلی محروم شوند یا از کار فرمای خود ناسزایی بشنوند یا از رسیدن براه آهن باز بمانند هنوز بغانه داخل نشده زهر خود را بر اهل

در هلند رسم است که کفش را در آستانه درازپای بیرون میکنند آنگاه داخل خانه میشوند ما نیز باید غم و هم خود را در بیرون بگذاریم و شاد و فارغ وارد خانه شویم و یلیام جیمس گوید « ما همه نسبت ببعضی اشخاص بی اعتنائی غریبی داریم و کمتر کسی است که باین درد مبتلا نشود . . . »

این کلامی درست است . چه بسا مردمان که در برابر مشتری یا همکار خود هرگز آوازی بلند نمیکند و چون بزَن خود میرسند لحنی درشت و آهنگی وحشتناک میگیرند در صورتیکه سعادت آنها بمراتب بیشتر بسته بوفاق و آرامش خانوادگی است تا کامیابی در مشاغل و پیشرفت در معاملات

مردی عادی که در محیط آرام خانواده است هزار بار سعادت مند تر از نابغه ایست که در تنهایی روزگار بسر می برد **تورگنف** نویسنده روسی که آوازه او عالمگیر بود میگفت « من همه صنعت و هنر کتاب و دفتر خود را بمژده خواهم داد اگر بدانم که زنی در گوشه می از عالم نگران شده است که چرامن برای خوردن شام دیربخانه باز آمده ام »

به بینیم اساساً نسبت نیکبختی در ازدواج با سایر نیکبختیها چقدر است دوروتی دیکس مدعی است که بیش از نصف زناشویها قرین ناکامی و بدبختی میشود اما دکتر پول پوینو بر خلاف میکوید « سهم نیکبختی مرد در امر ازدواج خیلی بیشتر از سایر امور زندگانی است مثلاً آمار نشان میدهد که از میان صد تن بازرگانی که بمعامله مواد غذایی مشغول هستند ۷۰ نفر ورشکست

میگردد در صورتیکه باز بموجب آمار از میان صدخانواده ۷۰ زن و شوهر میتوان بافت که روابطشان رضایت بخش است دور و تنی دیکس در اهمیت زناشویی گوید ؟ اگر این واقعه را با سایر حوادث عمر بسنجیم از همه مهمتر است در مقابل ازدواج ولادت حادثه می بسیار حقیر و مرك واقعه می ناچیز بشمار می آید

« زن‌ها تا ابد از خود میپرسند که چرا شوهر ایشان برای تأمین سعادت خانوادگی آنقدر کوشش بخرج نمیدهند که درپیشه‌ها و کارهای دیگر

« زنی خرسند و خانه می منتظم برای نیکبختی مرد ازدداشتن يك ملیون دلار مكنت ضروری تر است با وجود این از صد مرد یکی نیست که بکوشد و دامن آت سعادت را بچنك بیاورد . مهمترین امر زندگانی خود را بدست اتفاقات میسپارد و زن متحیر است که چرا شوهرش با اواز روی تدبیر و ملاحظه رفتار نمیکند در حالی که نفع او در این رفتار است .

« با اینکه شوهر خوب میداند که اگر با زنش از روی مهارت و اعتنا رفتار نماید هرچه بخواهد میکند و از هر چیز که لازم باشد خود را محروم میسازد چند کلمه تمجید و تعارف ساده کافی است که زن را صرفه‌جوترین و مقتصدترین زنان کند اگر شوهر باو بگوید که پیراهن پائوسالی خیلی بتومی آید زن هرگز آن را با پیراهنی که مطابق آخرین مد پاریس دوخته شده باشد عوض نخواهد کرد . زن میتواند که در زیر بوسه شوهر چندان چشمه خود را برهم نهد که چون موش کورنابینا شود برای بستن دهان زن بهتر از بوسه برهان و حاجتی نمیتوان اقامه کرد

» بنی همه اینهارا مرد میداند و زن میداند که مردش از آن آگاه است مگر نه این است که زن خود همه این اسرار را برای شوهر فاش کرده است و بهترین راه نافذ شدن را بشوی خود آموخته است از این جهت است که زن بسرعت خشمناک و بسهولت نومید میشود وقتی که می بیند باوجود آن تعلیمات واضح باز شوهرش میل دارد با او ستیزه کند و او را بخشم آورد زن بکیفر این عمل غذا را بدتر میسازد و اندوخته خانه را در بهای اسباب آرایش و هدیه دوستان برباد میدهد

پس اگر بنظم و بهجت خانواده دلبستگی دارید

ادب نگاهدارید

پرمشنامه

باین ستوالات توجه کنید تا درجه شایستگی و اهلیت خود را در امر زناشوئی دریابید

پرسی از شوهران

۱- آیا هنوز هم باتقدیم دسته گلی گاه گاه زن خود را مورد عنایت قرار میدهید در روز ولادت یاروز ازدواج او جشن میگیرید بطور غیر مترقب باو توجهی میکنید و محبتی ناگهانی نسبت باو ابراز میدارید؟

۲- احتیاط میکنید که هرگز در حضور دیگران از زن خود خرده گیری ننمایید

۳- آیا مبلغ مختصری باو میدهید که در حوائج شخصی خود بکار برد؟

۴- آیا در اوقات خستگی و ادوار ضعف وساعات دلتنگی و عصبانیت با او همدردی و از او پشتیبانی مینمایید

۵- دست کم نصف اوقات فراغت خود را بمصاحبت او تخصیص میدهید؟

۶- از مقایسه طبخی و خانه داری زن خود با مادران یازن دیگری خود داری مینمایید مگر اینکه این سنجش برفع او

باشد . . ۲

۷ - آیا نسبت بزندگانى معنوى و تفریحات مشروع
اواز قبیل مطالعه کتب و رفتن بمجامع عمومى و ابراز عقاید سیاسى و
اجتماعى ابراز علاقه مینمائید ؟

۸ - از حسد و رشك بیجا خود دارى میکنید؟

۹ - آیا در پی فرصت میگردید که او را تشویق نموده درجه

تمجید و تحسین خود را باو نشان دهید؟

۱۰ - متوجه هستید که کوچکترین عنایت و حقیر ترین

خدمتى را که بشما میکنند مورد قدردانى و سپاسگزاری قرار دهید ؟

پرسش از بانوان

۱ - آیا شوهر خود را کاملاً آزاد میگذارید که هر طور

میخواهد امور و مشاغل خود را انجام دهد آیا از اظهار نظر

نسبت بهمکاران و رفیقان او خود دارى میکنید و اگر دیر بخانه باز

گردد کنجکاوى روانیدارید؟

۲ - آیا همه مساعى خود را در زیبایى و حسن انتظام خانه

بکار میبرید؟

۳ - آیا انواع غذا را طوری متنوع و مختلف میتوانید

بسازید که هیچوقت شوهرتان نتواند بیش از حدس وقت بزند که

در سفره چه خواهد بود

۴ - سعى میکنید که از رشته کار شوهرتان اطلاعاتى حاصل

نمائید تا در وقت ضرورت از روی آگاهى با او همصحبت شوید و

با آراء خود او را یارى دهید؟

۵ - قادر هستید که دلیرانه با تنگدستى و مشکلات مالی

مقاومت ورزید و شوهر را از شکست هائیکه در زندگی یافته است سر زنش نکنید و هرگز میان او و همکاران موفق ترش سنجشی که بضرر او باشد ننمایید ؟

۶ - صمیمانه کوشش میکنید که با مادر شوهر و سایر خویشاوندانش همواره موافق باشید ؟

۷ - درانتخاب لباس و زیور و بزك آیا سلیقه شوهر را در الوان و اشكال آنها محل اعتنا قرار میدهید ؟

۸ - آیا از بعضی عقاید و آراء کم اهمیت خودتان میتوانید بگذرید تا وفاق خانه بنفاق مبدل نگردد ؟

۹ - آیا بازیهایی را که شوهرتان دوست دارد آموخته اید تا در تفریحات او بتوانید شرکت کنید ؟

۱۰ - آیا از جریان حوادث عالم و افکار علمی و ادبی و کتب تازه عصر منظمآ کسب اطلاع میکنید تا پیوسته از لحاظ معنوی هم مصاحبت با شما سودمند و جالب توجه باشد ؟

فهرست مذكرجات

ص

دبیاچه مؤلف چگونه و چرا این کتاب نوشته شد ۱

بخش نخست

- ۱۳ فن نفوذ کردن در مردمان
فصل اول - اگر میخواهید عسل جمع کنید کندورا میندازید ۱۴
فصل دوم - راز بزرگ ۳۰
فصل سوم - در مخاطب میل انجام مقصود را تولید کنید ۴۴
 هشت بند برای استفاده کامل از این کتاب ۶۶

بخش دوم

- ۷۳ وسایل ششگانه محبویت
فصل اول - وسیله مقبولیت ۷۴
فصل دوم - آسانترین وسیله محبویت ۸۹
فصل سوم - اگر این قاعده را منظور ندارید ... ۹۸
فصل چهارم - میل دارید سخنگوی دلپذیری شوید ۱۰۹
فصل پنجم - دیگران را چگونه باید علاقه مند کرد ۱۲۲
فصل هشتم - راه محبوب شدن ۱۲۸
 شش وسیله جلب محبت مردمان ۱۴۴

بخش سوم

دوازده وسیله برای همفکر کردن دیگران باخود ۱۴۵

فصل اول - در هیچ مباحثه کسی بقلبۀ تام نمیرسد ۱۴۶

فصل دوم - راه مستقیم دشمن تراشی و طریق احتراز از آن ۱۵۵

فصل سوم - بخطای خود اعتراف کنید ۱۶۸

فصل چهارم - از راه دل بجان دست توان یافت ۱۷۷

فصل پنجم - راز سقراط ۱۹۰

فصل ششم - دریچه اطمینان ۱۹۷

فصل هفتم - چگونه دیگران را یار و همکار خویش کنیم ۲۰۶

فصل هشتم - دستور کارهای معجز آسا ۳۱۵

فصل نهم - آنچه مطلوب هر کس هست ۲۲۰

فصل دهم - متوسل بمواطف عالیه شوید ۲۲۷

فصل یازدهم - در چشم و خیال تصرف کنید ۲۳۵

فصل دوازدهم - این اسلوب را بیازمائید ۲۳۹

دوازده وسیله متقاعد کردن مردمان ۲۴۳

بخش چهارم

وسایل نه گانه همدستان کردن مردمان با خود ۲۴۵

فصل اول - اگر انتقاد ضرورت دارد اینطور شروع نمائید ۲۴۶

فصل دوم - چگونه انتقاد کنیم که مغفور نشویم ۲۵۳

فصل سوم - قبلا خطاهای خود را نام ببرید ۲۵۶

فصل چهارم - کسی تحکم را دوست ندارد ۲۶۱

فصل پنجم - خود خواهی طرف را رعایت کنید ۲۶۳

- ۲۶۸ **فصل هشتم** - چگونه مردمان را تحريك توان كرد
- فصل هفتم** - بهر كسى اظهار اطمینان كنید سعی خواهد
 ۲۷۵ كرد كه خود را لایق آن كند
- فصل هشتم** - عیبى را كه میخواهید رفع كنید آسان جلوه دهید ۲۸۰
- فصل نهم** - طوری كنید كه مردمان از انجام تقاضای شما
 ۲۸۴ خشنود شوند .
- وسایل نه گانه اصلاح مردمان بدون اینکه بخشم آید ۲۸۹

بخش پنجم

- چند نامه معجز آميز ۲۹۰

بخش ششم

- ۳۰۳ پندى چند برای بقای نيكبختى در خانواده
- فصل اول** - چگونه سعادت خانوادگى مدفون میشود . ۳۰۴
- فصل دوم** دیگران را چنانكه هستند پذير ۳۱۳
- فصل سوم** دست با ین كار بزنید تا بزودى بر تو بروید ۳۱۷
- فصل چهارم** آنچه زنان را متأثر میکند ۳۲۲
- فصل پنجم** - اگر طالب سعادتید با ین دستور عمل كنید ۳۲۶
- پرسشنامه

